EDISI KHUSUS TOP TOKOH PROPERTI

PROPERTI
INDONESIA

MEMENUHI HARAPAN PEMBACA

Rubrik "Tokoh", berdasarkan survei pembaca yang pernah kami lakukan akhir tahun lalu, termasuk isi majalah ini yang disenangi pembaca. Sejumlah pembaca, sejak lama bahkan pernah mengusulkan agar kami menghimpun tokoh-tokoh properti yang dimuat pada setiap edisi *Properti Indonesia* ke dalam sebuah buku. Boleh juga ditambah dengan beberapa tokoh lain, karena buku yang menyajikan semacam *"Who's Who"* pebisnis properti sampai saat ini belum ada di Indonesia.

Dengan memperhatikan saran itulah, antara lain, tiga bulan lalu kami memutuskan untuk menerbitkan edisi khusus yang menyajikan "Top Tokoh Properti dan Karya-karyanya" —seperti yang sedang Anda simak saat ini. Selain pengembang, di antara para tokoh yang kami tampilkan ini, juga terdapat bankir seperti Dirut BTN Tito Soetalaksana dan *broker* handal seperti Indri Gessa. Karena walau bukan pengembang, kegiatan usaha mereka memiliki keterkaitan erat dan berpengaruh besar pada dinamika bisnis properti.

Pembaca. Proses pengerjaan edisi khusus ini kami lakukan sekitar tiga bulan prosesnya ternyata cukup menyita waktu. *Pertama*, karena kami harus melakukan *up-dating* terhadap ke-33 naskah "Tokoh" yang pernah kami tampilkan di Properti Indonesia ini. Sebagian besar tokoh-tokoh ini, bahkan harus kami wawancara ulang karena jaringan bisnis dan proyek-proyek yang dikembangkannya telah jauh berkembang dibandingkan ketika kami tulis di *Properti Indonesia*.

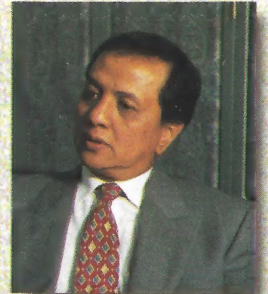
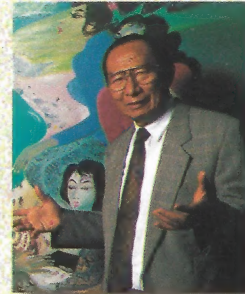
Ada juga tokoh yang kami wawancara ulang, karena yang bersangkutan telah mengalami perubahan posisi di perusahaan atau di instansi tempatnya berkiprah. Misalnya, Edwin Kawilarang. Ketika kami tampilkan sebagai Tokoh pada edisi Nopember 1995, ia masih menjabat Sekjen DPP REI. Padahal, sejak Desember 1995 Edwin telah menjabat Ketua Umum DPP REI.

Kedua, kami harus menulis karya-karya para tokoh itu yang begitu beragam dan tersebar di berbagai daerah. Bisa dibayangkan, berapa puluh lokasi yang harus kami datangi dan berapa banyak profesional yang harus kami konfirmasi. Belum lagi, beberapa tokoh yang perlu kami wawancarai itu, terlibat dalam rangkaian kesibukan Pemilihan Umum, sehingga agak sulit menyediakan waktu.

Bagaimanapun, kami bersyukur bahwa edisi khusus ini akhirnya dapat kami hantarkan ke hadapan Anda. Melalui edisi khusus ini Anda dapat menyimak sepak terjang para tokoh ini. Bagaimana mereka jatuh bangun hingga meraih sukses, serta bagaimana mereka mengembangkan produk-produk realestat yang mungkin salah satunya telah atau akan Anda miliki.

Pada kesempatan mendatang, secara berkala kami juga berencana menerbitkan edisi khusus seperti ini, tentu dengan tema berbeda.

Selamat membaca.

PROPERTI INDONESIA

Ketua Dewan Pembina : Ir. Akbar Tandjung **Anggota Dewan Pembina :** Tito Soetalaksana, SE, Ir. Srijono, Ir. Edwin Kawilarang **Pemimpin Umum/Pemimpin Redaksi:** Drs. Antony Zeidra Abidin **Wakil Pemimpin Umum :** Musfihin Dahlan **Pemimpin Perusahaan :** Said Mustafa **Redaktur Pelaksana :** Bambang Budiono **Wakil Redaktur Pelaksana :** Hadi Prasojo **Redaktur:** Herman Syahara, Indra Utama, Joko Yuwono, Pria Takari Utama, Tjatursari S, Zornia Saphira Devi **Redaktur Tamu :** dr. Rohsiswatmo, B. Bailey **Fotografer :** Tatan Rustandi, Mita Binarti **Desain Grafis :** Yoga Adhiguna **Sekretaris Redaksi :** Ina **Pracetak :** Musrad Habib (Kordinator), Arwan, Setya Purwanto **Pj. Manajer Pemasaran :** Indra Utama **Iklan/Promosi :** Eka S. Hiskia, Ade S. Wonggo **Sirkulasi :** Arwani, Taswin Tandjung **Penerbit :** PT. InfoPapan Press. SIUPP: 293/SK/MENPEN/D.1/1994 ISSN 0853 - 9995 **Direksi :** Drs. Antony Zeidra Abidin (Dirut), Said Mustafa (Direktur), Musfihin Dahlan (Direktur), M. Ramli Kamidin (Asisten Direksi) **Alamat:** Gedung Kebayoran Centre, Blok A 6-7, Jl. Kebayoran Baru, Kebayoran Lama, Jakarta 12240. **Telepon :** (021) 725 5315 (Hunting), 724 4100. **Fax.** (021) 723 3206. **Rekening Bank No :** 014.G.0000547.K Bank Tabungan Negara, Cabang Jakarta - Harmoni. **Percetakan :** PT. Pola Triputra Sejahtera

DAFTAR ISI

KOSMIAN **PUDJIADI**

Kelompok usahanya tergolong pelopor bisnis apartemen di Jakarta. Di bawah kendali Kosmian, Grup Pudjiadi kini merambah proyek kota baru.

LUKMAN **PURNOMOSIDI**

Ia hampir identik dengan produk realestat PT Wijaya Karya yang inovatif dan berkelas. Ia berniat mempatenkan konsep rumah taman Wika, yang dikenal dengan *brand* Tamansari.

MOHTAR **RIADY**

Sebagai bankir ia dikenal bertangan dingin, terbukti dengan sukses Bank Lippo. Kini ia juga sukses mengembangkan dua kota baru, dengan percepatan yang mencengangkan banyak orang.

BUDIARSA **SASTRAWINATA**

Berpenampilan *low profile*, karir menantu Ciputra ini terus melesat di bisnis properti. Kini ia mengendalikan dua proyek kota baru, yang lokasinya berdekatan di Tangerang.

RINA C. **SASTRAWINATA**

Dari keempat anak Ciputra, si putri sulung inilah yang pertama dilibatkan dalam bisnis properti. Seberapa besar perannya kini di Grup Ciputra?

HERMAN **SUDARSONO**

Di tahun 1980-an ia dikenal sebagai raja pengembang rumah sederhana di Botabek. Kini, melalui Grup Duta Putra, ia merambah proyek-proyek berskala luas.

SOEHARSOJO

Tidak banyak orang yang bisa sukses di tiga profesi sekaligus seperti anak Semarang ini: sebagai politisi, pengembang, dan purek III sebuah universitas.

DJABAH **SOEKARNO**

Sukses mengembangkan sejumlah proyek di Surabaya, ia kini merambah Botabek. Jaringan bisnisnya pun tak lagi rumah sederhana, tapi mencakup hotel dan perkantoran prestisius.

TITO **SOETALAKSANA**

Karirnya di BTN melesat bak anak panah. Mulai bergabung tahun 1979, alumnus FE Unpad ini dipercaya menjadi dirut tahun 1996. Apa saja gebrakan yang dilakukannya?

FERRY **SONNEVILLE**

Mantan maestro bulutangkis ini dikenal punya lobi luas, sehingga dijuluki "Penyambung Lidah para Pengembang". Beberapa perusahaan properti menempatkannya sebagai komisaris.

SRIJONO

Bertugas di Departemen PU sejak 1961, birokrat yang dikenal senang melucu ini tergolong generasi pelopor di Perumnas.
Apa saja gebrakan Perumnas di bawah kepemimpinannya?

SUDWIKATMONO

Dengan aksesnya yang kuat pada pemerintah, ia merambah sektor-sektor bisnis strategis yang belum disentuh swasta lain. Mulai dari industri hingga proyek mega properti.

KUNING **SURIA**

Dalam usia 32 tahun, ia telah menjadi figur penting di Grup Dharmala. Ia antara lain menjabat Presdir ERA Indonesia, perusahaan broker dengan jaringan terbesar di Indonesia.

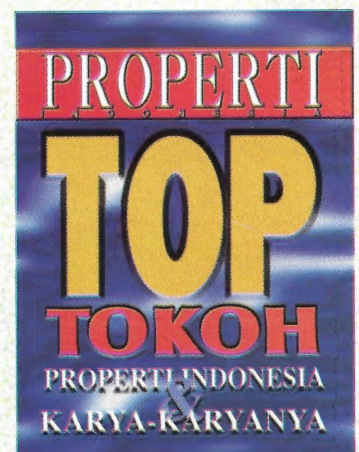
PASKAH **SUZETTA**

Gaya hidupnya agak unik. Hampir setiap hari, ia pulang balik Jakarta-Bandung untuk menangani usahanya di kedua kota ini, dan kegiatannya sebagai anggota DPR.

MUKTAR **WIDJAYA**

Ia kini mengendalikan sekitar 23 proyek properti PT Duta Pertiwi. Mengapa perusahaanya bisa terus berekspansi di saat perbankan melakukan pengetatan kredit ke sektor properti?

NANDA **WIDYA**

Bergabung di Metropolitan Development tahun 1981, ia sudah dipercaya menjadi direktur eksekutif pada 1988. Alumnus FT UI 1979 ini bertekad menjadikan MD tak hanya jago kandang dengan melakukan ekspansi ke Vietnam.

TOP TOKOH PROPERTI
DAN KARYA-KARYANYA

Mereka berasal dari latar belakang beragam. Sebagian ada yang meraih sukses dengan mulus, tapi tidak sedikit yang harus meniti dari bawah. Kunci sukses mereka adalah inovatif —baik dalam mengembangkan produk, melakukan pemasaran, juga dalam menghimpun sumber pembiayaan.

Indonesia adalah sorga bagi pebisnis properti. Ini bukan kalimat promosi dari pejabat pemerintah untuk menarik investor asing agar mau mengembangkan bisnis properti di Indonesia. Pernyataan ini justru dikemukakan sendiri oleh beberapa pengembang dalam negeri, semisal Kosmian Pudjiadi.

Menurut Presdir Pudjiadi Prestige itu, ada tiga hal setidaknya yang membuat bisnis properti di Indonesia begitu menggiurkan. *Pertama*, jumlah penduduk Indonesia yang besar. *Kedua*, ekonomi Indonesia tumbuh relatif tinggi setiap tahun sehingga meningkatkan kebutuhan terhadap ruang, baik untuk rumah maupun untuk kegiatan usaha. *Ketiga, barrier of entry* ke sektor bisnis ini relatif longgar karena perizinannya tidak begitu ketat. Apalagi, teknologi yang diperlukan juga tidak serumit dibandingkan dengan sektor otomotif atau industri berteknologi tinggi.

"Singkatnya, asal punya duit, siapapun dapat dengan mudah masuk ke bisnis properti," ujar Nasroel Chas, Presdir PT Danayasa Arthatama, pengembang Kawasan Niaga Terpadu Sudirman.

Merujuk pada apa yang dipaparkan Kosmian dan Nasroel Chas di atas, tak perlu heran jika belakangan ini semakin banyak pengusaha yang menerjuni bisnis ini. Mulai dari grup-grup usaha besar, pebisnis pemula, bahkan tidak sedikit BUMN yang melakukan diversifikasi dengan merambah sektor ini. Tengoklah data yang ada di DPP REI. Tahun 1992 anggota REI masih berkisar 800, dan pada akhir 1996 mencapai hampir 2.500. "Itu jumlah yang mendaftar. Jika ditambah dengan pengembang yang tidak mendaftar ke REI, jumlahnya bisa mencapai 4.000 lebih," ujar Edwin Kawilarang, Ketua Umum DPP REI 1995-1998.

Dari jumlah itu, pengembang yang sudah memiliki jam terbang di atas dua puluh tahun mungkin hanya belasan. Antara lain Ciputra, Budi Brasali, Mohamad S Hidayat, Sukamdani Sahid Gitosardjono, dan Grup Pudjiadi.

Ciputra sering disebut sebagai pelopor bisnis properti modern di Indonesia. Ia juga mendapat julukan begawan properti karena dikenal kaya akan

inovasi. Di saat pengembang lain masih bingung mencari lokasi, Ciputra sudah membangun di daerah yang sebelumnya tak terpikirkan oleh orang lain. Sebutlah misalnya Taman Impian Jaya Ancol, Kota Taman Bintaro Jaya, dan Kota Mandiri BSD, yang telah ia ubah dari daerah "tempat jin buang anak" menjadi kawasan prestisius. Hampir semua produk properti yang dikembangkan Ciputra juga sarat dengan muatan ide-ide baru dan berorientasi pada kepuasan pelanggan (*customer satisfaction*).

Jaringan bisnis properti Ciputra kini mencakup puluhan bahkan mungkin ratusan anak usaha, di bawah lima grup usaha: Jaya, Metropolitan, Pondok Indah, BSD, dan Ciputra Development. Hebatnya, kerajaan bisnis itu, ia bangun di awal tahun 1960-an dengan modal nol, alias menggunakan *other people's money*. "Modal saya adalah ide. Itu yang saya tawarkan kepada investor, disertai janji dan kemampuan untuk melaksanakan ide tersebut," ujarnya (baca: *"Ciputra: Hadir di Depan dengan Karya-karya Besar"*).

Dengan pendekatan itulah Ciputra di awal tahun 1960-an merangkul Pemda DKI untuk mengibarkan bendera Pembangunan Jaya. Dengan pola yang sama, ia merangkul Sudono Salim dan Sudwikatmono untuk mengembangkan Grup Pondok Indah. Kecuali Ciputra Development, yang ia bangun setelah menjadi pengusaha mapan, kedua grup usaha lainnya juga dibangun dengan merangkul pihak-pihak lain untuk mendukung permodalannya.

Sinergi seperti yang dilakukan Ciputra, kurang lebih juga diterapkan Mohamad S. Hidayat. Ia mengawali bisnisnya dengan menjadi kontraktor, lalu merangkul Tokyu Land Corporation untuk mengembangkan proyek perumahan menengah atas di Bandung di awal tahun 1970-an. Lalu secara bertahap ia melakukan reinvestasi, dan dengan menggandeng mitra baru ia mengembangkan jaringan bisnisnya hingga kini mencakup lebih dari 20 perusahaan. Termasuk PT PAP, yang ia dirikan secara konsorsium, untuk mengembangkan Kota Legenda seluas 2.000 Ha di Bekasi.

Dalam kurun waktu yang cukup lama, para pengembang dengan jam terbang tinggi tersebut, mendominasi pasar properti di Indonesia. Tentu bersama Perum Perumnas, yang termasuk pelopor dalam mengembangkan proyek permukiman skala luas.

Kini, kepemimpinan mereka di pasar, mendapat tantangan antara lain dari beberapa mantan profesional yang sekarang mengibarkan bendera usaha sendiri. Yan Mogi, misalnya, adalah mantan profesional Grup Sinar Mas yang kini sukses mengembangkan beberapa proyek apartemen dan perkantoran dengan bendera Grup SMR. Grup Duta Putra, yang belakangan ini agresif meluncurkan proyek-proyek realestat untuk kelas menengah, dikomando oleh Herman Sudarsono yang mantan direktur teknik Bangun Tjipta Sarana.

Ada kecenderungan, sejumlah konglomerat kini menjadikan properti sebagai mesin uang mereka, selain tetap mengandalkan bisnis lamanya.

Dan penantang pasar paling potensial, adalah grup-grup usaha besar yang belakangan ini terjun ke bisnis properti. Ada kecenderungan, sejumlah konglomerat kini menjadikan properti sebagai mesin uang

mereka, selain tetap mengandalkan bisnis lamanya. Sebut saja beberapa diantaranya, seperti Lippo, Bakrie, Modern, Setdco, Napan, Bimantara, Argo Manunggal dan Amcol. Pusat Data Bisnis Indonesia bahkan pernah meriset, dari 100 konglomerat terbesar di Indonesia, 61 diantaranya ikut menggeluti bisnis properti.

Bagi para konglomerat, yang sudah terbiasa mengelola beragam bisnis di bidang lain, untuk terjun ke sektor properti tentu bukan hal rumit. Modal mereka miliki, setidaknya bisa memanfaatkan akses mereka yang luas ke sumber-sumber pembiayaan di dalam dan di luar negeri. Tenaga profesional, mereka bisa rekrut dari banyak tempat. Demikian juga dengan izin lokasi, bukan hal sulit buat mereka yang umumnya punya lobi bagus ke pemerintah.

Apalagi, sejumlah grup besar selama ini juga sudah melakukan pencadangan tanah dalam skala luas. Misalnya, untuk perkebunan. Kini, di saat bisnis properti naik daun, mereka memanfaatkan lahan itu untuk proyek properti. Grup Gudang garam, Sampoerna, Modern, Argo Manunggal dan Batik Keris, adalah beberapa pemilik lahan skala luas yang kini memanfaatkannya untuk bisnis properti.

Maka, berbeda dengan kebanyakan pengembang pemula yang mengawali bisnis dari rumah sederhana, para konglomerat ini langsung menggebrak dengan proyek-proyek berskala luas. Lippo misalnya, kini setidaknya mengembangkan tiga proyek skala luas: Lippo Cikarang seluas 5.400 hektar, Lippo Karawaci seluas 500 hektar, dan Bukit Sentul seluas 1.500 hektar. Dari segi progres proyek, Lippo Cikarang dan Lippo Karawaci menunjukkan kemajuan yang mencengangkan banyak kalangan.

Ir. Ciputra sendiri bahkan tak menutupi rasa kagumnya terhadap prestasi yang diraih Grup Lippo. "Apa yang berhasil saya raih saat ini, saya tempuh dalam waktu tiga puluh tahun. Lippo meraihnya dalam beberapa tahun," ujar Ciputra, dalam satu percakapan dengan *Properti Indonesia*.

Apakah sukses Lippo ini hanya karena didukung oleh permodalan yang kuat? Sukses Lippo, diakui banyak kalangan, bukan hanya karena dukungan permodalan yang mereka miliki. Kekuatan Lippo, juga karena mereka inovatif. Inovasi Lippo, antara lain ditunjukkan oleh keberaniannya mengembangkan kota baru dengan konsep yang melawan kelaziman. Pengembang lain, umumnya membangun kota baru secara bertahap, dimulai dari rumah sederhana kemudian diikuti fasilitas pendukungnya. Tapi Lippo, secara berani membangun rumah dan fasilitas perkotaannya secara bersamaan. Semua itu dilakukan Lippo dengan menggandeng investor, sebagian besar dari luar negeri. "Dengan begitu, risikonya bisa terbagi," ujar Mochtar Riady, *chairman* Grup Lippo, memaparkan rahasia pembiayaan proyek propertinya. Lippo juga membawa konsep *pre-sale*, yang lazim dilakukan di bursa komoditi, untuk memasarkan produknya.

Konglomerat lain yang kurang inovatif, tak mampu meraih prestasi sepesat Lippo. Bahkan tidak sedikit yang terpuruk di sektor ini, seperti dialami Bank Summa dan Bank Pacific

Terobosan Lippo memang masih menjadi kontroversi, karena memperkuat praktik spekulasi di pasar properti. Tapi bagaimanapun, grup ini menjadi fenomena tersendiri di tengah maraknya bisnis properti saat ini.

Banyak konglomerat lain, karena kurang inovatif, tak mampu meraih prestasi sepesat Lippo. Bahkan tidak sedikit konglomerat yang terpuruk karena terjun ke sektor ini, seperti yang terjadi dalam kasus Bank Summa dan Bank Pacific dengan proyek Resor Danau Lido-nya.

Boom bisnis properti dalam sepuluh tahun terakhir ini, tampaknya juga menarik minat beberapa BUMN di lingkungan Departemen PU yang sebelumnya tidak menerjuni bisnis properti. Yang paling menonjol adalah Wika, yang belakangan ini gencar meluncurkan proyek-proyek realestat dengan *brand* Tamansari.

Bagi konsumen, kehadiran para pendatang baru di bisnis properti ini, di satu sisi dapat menguntungkan. Setidaknya, bagi mereka kini tersedia banyak pilihan produk yang makin inovatif, karena persaingan di antara pengembang menjadi sangat terbuka. Tapi fenomena ini bisa juga merugikan, karena tidak sedikit pengembang baru yang proyeknya bermasalah atau fiktif. Padahal, produknya sudah dijual secara *pre-project selling*.

Dalam konteks tersebut, kiranya kita bisa mengambil hikmah dari sepak terjang para top tokoh properti berikut ini. Sekaligus menyimak karya-karya mereka yang begitu beragam dan berkelas ■ *BB*

KUNCINYA SALING MENGALAH DAN MEMBERI

Perannya cukup besar dalam merintis dan mengembangkan bisnis properti modern di negeri ini. Bersama Ciputra dan Ismail Sofyan, Budi Brasali membangun kerajaan bisnis Metropolitan Development (MD), sebuah kelompok usaha yang sukses disektor industri dan properti. Berhasil mengembangkan MD, Budi Brasali menjalin mitra dengan sejumlah konglomerat dan mengembangkan sejumlah proyek baru. Di antaranya adalah kawasan Industri Jababeka dan tenaga listrik Cikarang Listrindo. Pria ramah ini memang jeli membaca peluang. Ketika anak-anaknya mulai dewasa, ia mendirikan perusahaan keluarga di bawah payung Grup Brasali. Proyek-proyek yang tidak tertangani di MD, dilimpahkannya ke tangan anak-anaknya.

I. BUDI BRASALI

Berbagai proyek yang ditanganinya, maju pesat. PT Branta Mulia misalnya. Perusahaan kain ban yang didirikan Budi bersama Ibrahim Risyad ini tidak hanya menguasai pasaran lokal. Setelah go public beberapa tahun lalu, kini Branta Mulia telah melakukan ekspansi ke Thailand dan Malaysia.

Meski begitu, nama laki-laki kelahiran Purbalingga, 31 Juli 1933 lalu ini tidak setenar rekan-rekan-nya. Ia cenderung menutup diri dan menghindari publikasi. Penampilan bapak tiga anak ini sangat bersahaja. Ruangan kantornya yang hanya berukuran 4 x 6 meter persegi di lantai 9 Wisma Metropolitan I, tergolong

sederhana untuk ukuran pengusaha sekaliber Budi Brasali. Penggemar olahraga golf ini kepada Bambang Budiono dan Indra Utama, bercerita panjang tentang dunia arsitektur dan bisnis properti di ruang kerjanya.

Kelihatannya bisnis properti saat ini benar-benar pada posisi yang sulit. Menurut Anda?

Tidak seluruh properti. Memang ada beberapa yang kurang bagus, misalnya perumahan mewah dan apartemen. Kalau rumah menengah bawah masih sangat dibutuhkan. Untuk kelas BTN tidak ada masalah. Properti itu kebutuhan hidup kok. Kalau permintaan terus bertambah, pemerintah pasti kewalahan melayaninya. Bukan karena nggak ada uang, tapi susah mengurusnya. Jadi peranan pengembang masih diperlukan.

Dibanding dengan kelesuan properti pada 1991, ada yang bilang kondisi saat ini lebih berat?

Siklus seperti sekarang ini pasti akan terjadi. Selalu ada dan akan berulang. Yang penting, turunnya jangan sampai melewati garis merah. Kalau lewat, ini sangat bahaya.

Mungkin karena salah proyeksi?

Mungkin saja. Begitu banyak pengusaha yang ikut bermain di bisnis realestat, kadang-kadang konsumen bingung memilih produk. Ada juga pengembang yang mengubah rencana proyeknya, dari apartemen ke ruko misalnya. Ini salah satu kesalahan membaca proyeksi pasar. Langkah aman memang membuat ruko. Karena produk ini peralihan dari shopping center dan kebutuhan perumahan. Konsumen bisa tinggal sekaligus berbisnis di situ.

Bagaimana Anda melihat suatu wilayah pengembangan?

Perkembangan wilayah atau kota tidak bisa dihindari dari munculnya kegiatan usaha. Kota akan muncul bila orang bisa bekerja, bisa makan di sana. Perkebunan anggur misalnya, tanpa disadari di sekitar lokasi akan muncul perkampungan. Di mana ada pabrik atau sumber alam lainnya, akan muncul kebutuhan tempat tinggal.

Contoh paling ekstrim adalah Jakarta. Saya tidak tahu persis konsep yang dikembangkan. Tapi, kalau dulu kita masih bisa melihat jemuran kain batik di sekitar Setiabudi, kini sudah berganti dengan bangunan tinggi. Otomatis pekerja batik tidak lagi bisa tinggal di sini. Berganti dengan pekerja kantoran. Jadi konsepnya saya lihat berbeda.

Di luar negeri, sebuah kota muncul tempat orang bekerja dan mencari makan. Saya dan teman-teman sudah mencoba untuk melakukannya di Cikarang Baru. Itu kota perumahan. Tapi diharapkan orang bisa bekerja dan mencari makan di sana. Di sana ada berbagai industri yang bisa memberikan kehidupan kepada penghuninya. Intinya, pengembangan wilayah untuk perumahan itu harus mensupport pekerja. Orang harus tinggal dilingkungan yang dekat dengan tempat bekerja. Itu baru sehat namanya.

Sebetulnya, dimana ada industri, di situ harus tumbuh kota. Begitu juga semua fasilitas permukiman, harus sudah ada. Lihat saja Freeport di Irian. Meski yang punya orang Amerika, mereka harus membuat perumahan karyawan. Kalau tidak mau tinggal dimana mereka. Secara alamiah akan timbul kota. Seperti yang saya sebutkan tadi, pengecualian untuk kota adminstratif seperti Jakarta. Pulo Gadung itu kan kawasan industri. Sekarang posisinya sudah di tengah kota, nggak cocok lagi. Pulo Gadung harus dipindahkan keluar Jakarta dan dirubah jadi perumahan lagi.

Selain pemegang saham di grup MD, Anda juga punya perusahaan keluarga, yaitu grup Brasali. Apakah tidak terjadi benturan kepentingan?

Asal tahu saja, sebenarnya proyek itu banyak sekali. Kalau mau ditangani semua, kita pasti nggak kuat. Kita belum sekuat grup Salim, mereka punya modal tidak terbatas. Kalau kita sangat terbatas. Jadi, kalau MD tidak bisa lagi mengerjakan, kita lempar ke perusahaan lain. Kebetulan saja ada anak-anak saya yang juga terjun di realestat. Saya tanya kepada mereka, apa sanggup men-

SAAT MERESMIKAN SALAH SATU PROYEK MD, BERSAMA CIPUTRA DAN ISMAIL SOFYAN

Apakah tidak tumpang tindih dengan perkembangan lokasi industrinya sendiri?

gerjakan proyek ini, proyek itu. Jadi, sekarang ada yang pegang di Cileungsi, Bekasi, dan di Menteng. Sebelumnya saya pasti tanya dulu ke MD. Saya tanya sama Nanda, masih sanggup nggak. Kalau sudah pegang 3 sampai 4 proyek, apa masih sanggup. Jadi bagi-bagi lah. Semua dapat kesibukan, ha..ha...

Kalau kita mau memang sendiri, jangan kongsilah. Jadi, harus ada yang mengalah. Kadang-kadang Pak Sofyan yang ngalah. Lain waktu Pak Ciputra yang mengalah. Di Jababeka saja, sekarang ada 21 pegang saham. Normal saja kalau ada perbedaan pendapat.

Situasi Taiwan dan Hongkong saat ini sedang panas, apakah ada manfaatnya dengan bisnis properti di sini?

Mungkin ada sedikit. Bagaimana pun investor selalu mencari negara yang aman dan lebih baik. Saat ini industri Jepang selalu mencari Cina, Vietnam, dan sebagian Hongkong. Malaysia mungkin sedikit sekali. Saat ini Indonesia salah satu pulihan mereka. Sebab, disini mereka enak. Listrik dicarikan, lahan disediakan. Mereka hampir-hampir tidak dipungut biaya, kecuali lokasi.

Investor di Jababeka dari mana?

Jepang, Taiwan, dan Amerika.

Produk perumahan sangat mahal. Apa pungutannya terlalu besar?

Ah, soal itu biar Edwin (Ketua Umum DPP REI-red) saja yang jawab. Saya setuju saja. Prinsipnya, tambah murah tambah bagus.

Terasa berat, tidak?

Ya, nggak tau lah. Sebetulnya di semua negara kesulitannya sama saja. Di negara-negara maju aturannya juga sangat ketat. Garis melenceng saja bisa kena pinalti. Apalagi kalau ada gambar tanpa jendela atau lainnya, bisa kena pinalti lagi.

Kita banyak menggunakan arsitek asing. Apakah lulusan dalam negeri tidak bisa diandalkan?

Kita punya banyak arsitek. Ada lulusan ITB yang dipercaya mengerjakan tower. Mereka juga ada yang disekolahkan di Jerman. Teman saya sama-sama di bangku kuliah dulu kini banyak yang bekerja di proyek Malaysia, bahkan Australia. Mereka tidak saja dipercaya mengerjakan proyek besar bahkan sudah menjadi warga negara sana. Insinyur kita sekarang sudah dapat diandalkan. Tidak seperti jaman saya dulu. Siang-siang sudah pulang, minum kopi dan tidur. Habis tidak ada lagi yang akan dikerjakan. Tidak ada kesibukan. *Wong* cari kerja untuk arsitek saja sulitnya minta ampun.

Mungkin jasa arsitek belum dikenal?

Boro-boro dikenal, ngerti saja tidak. Waktu itu kalau orang bikin rumah semuanya diserahkan pada tukang atau paling banter pada kontraktor. Mereka pikir buat apa arsitek, buat apa bayar arsitek mahal-mahal?

Mungkin, kalau tidak ada Bung Karno, arsitek dalam negeri kita bisa mati. Sebagai seorang arsitek, Presiden Soekarno merasa berkepentingan sekali memperkenalkan profesi arsitek di Indonesia. Kita harus berterima kasih pada beliau.

Sebenarnya, jurusan Arsitektur ITB itu tadinya sudah mau dihapuskan. Tidak ada dosen yang mau mengajar di jurusan Arsitektur, semuanya pulang ke negera asalnya. Untung ada seorang profesor Belanda yang masih mau mengajar. Bung Karno waktu itu yang ikut mempertahankan jurusan Arsitektur tetap dilanjutkan di ITB.

Tidak seperti kehidupan anak sebayanya, masa kecil Budi Brasali cukup prihatin. Orangtuanya di Purwokerto hanyalah seorang petani kacang kedelai. Budi kecil sudah terbiasa bekerja keras seperti memasukan kedelai ke karung sekaligus menjahitnya. Terkadang ia juga harus ikut menjualnya ke pasar. Kondisi ini yang membuat Budi tak pernah membayangkan untuk dapat kuliah di ITB. "Dulu bayangan saya hanya jadi tukang batu," aku

Budi.

Di jurusan Arsitektur ITB, Budi Brasali adalah adik tingkat Ciputra dan Ismail Sofyan. Namun, Tiga Serangkai ini di wisuda bersamaan pada 1961.

Keprihatinan ini juga dialami oleh Budi saat merintis usaha bersama Ciputra dan Ismail Sofyan. Tidak heran hasil keuntungan sebuah proyek, hanya cukup untuk hidup beberapa bulan. Terkadang, untuk dapat memberikan gaji kepada karyawan, mereka harus mengurangi jatah makan. Namun, kerja keras dan sikap pantang mundur Budi Brasali memang membuahkan hasil. "Kalau ingin berhasil, harus rajin dan punya keinginan yang kuat," katanya.

Setelah diwisuda tahun 1961, Ciputra, Ismail Sofyan, dan Budi Brasali mencoba mengadu nasib di Jakarta. Setahun lamanya mereka mengerjakan berbagai proyek kecil-kecilan sampai akhirnya pada 1962 mereka mendirikan PT Perencana Djaya (PD). "Dari seratus penawaran yang diajukan, goal satu saja sudah bagus," kata Budi Brasali tentang usaha mereka waktu itu. PD awalnya didirikan untuk menampung pekerjaan dari Pemda DKI. Kebetulan, Ciputra waktu itu dipercaya untuk mengerjakan peremajaan Pasar Senen. Maka, proyek itupun ditangani oleh PD.

Setelah itu berbagai proyek besar mulai dipercayakan kepada PD. Seiring dengan makin besarnya tantangan yang dihadapi, belakangan masuk nama baru ke dalam PD seperti Soebagja Prawata, Hiskak Secakusuma, Soekrisman, dan Boediman Kusika. Sejak 1970, PD berganti baju menjadi Metropolitan Developement.

Menikahi Marlena Dewi Brasali, Budi dikaruniai tiga putra. Mereka adalah Iwan Putra Brasali, Aldo Putra Brasali, dan Grace Dewi Brasali. Putra pertama Iwan Brasali dilibatkannya di proyek kawasan industri Jababeka dan Jayakarta City. Sedangkan putra kedua, selain ikut di beberapa proyek industri patungan, dipercayakannya untuk mengendalikan superblok Batavia Raya di kawasan KH Mas Mansyur, Jakarta Pusat. Putri bungsunya, dengan latar belakang pendidikan finance, *dipercayai untuk menangani keuangan grup Brasali.*

Apa beda bisnis realestat sekarang dengan dulu?

Sekarang, bisnis realestat diminati karena kebutuhannya memang besar. Kini, lembaga keuangan antri memberikan KPR (Kredit Kepemilikan Rumah). Orang bisa beli rumah tanpa punya uang. Kredit pun bisa sampai 20 tahun. Kalau dulu, orang beli rumah harus cash. Kalau konsumen tidak mampu, pengembang yang memberi kredit. Jadi, produknya tidak bisa banyak.

Apakah masih punya rencana untuk mengembangkan perusahaan keluarga?

Dulu, waktu saya sendirian, saya tidak perlu perusahaan keluarga. Tapi kini saya punya anak-anak. Kita keluarga besarlah. Kalau sudah siap dan bisa tumbuh, silahkan. Anak saya ada tiga. Satu perempuan, dua laki-laki. Yang satu lulusan Teknik sipil dan satu lagi lulusan arsitektur.

Grup Brasali kerap berkongsi dengan Ibrahim Risyad, ada hubungan tertentu?

Kami ada join untuk proyek properti di beberapa lokasi, misalnya proyek apartemen di Pondok Indah, dan Batavia Raya. Hanya hubungan bisnis saja.

Perkembangan bisnis Anda yang lain?

Saya juga mengembangkan Cikarang Listrindo. Ini listrik swasta yang pertama kali di jual ke industri. Waktu itu susah sekali mendapatkan power untuk industri. Padahal ini yang pertama kali ditanyakan oleh para investor dari luar. Kebetulan saat itu pemerintah menyetujui listrik swasta untuk industri.

Ada pengusaha yang sangat alergi dengan politik, bagaimana dengan Anda?

Memang. Tapi, ada juga yang malah sibuk ikut politik. Itu hanya soal pandangan saja. Saya tidak komentar lah.

Tapi sebagai pengusaha kan Anda perlu power juga?

Saya banyak kenal kalangan pejabat. Tapi tidak perlu dimanfaatkanlah. Nanti pemerintahnya jadi tidak sehat. Yang mau pakai power-poweran ya pakai sajalah.

Anda pakai *power* atau tidak?

Nggak tahu, ha..ha..terserah sajalah.

Boleh cerita sedikit pengalaman Anda ketika pertama kali bekerja sama dengan Pemda DKI?

Zaman dulu, cari kerja untuk arsitek sangat susah. Ngelamar ke bank di tolak. Saya malah sempat mau ke wamil (Wajib Militer-red). Untung Gubernur DKI, waktu itu Pak Soemarno, ingin memperbaiki kawasan kumuh Senen. Nah, Pak Ci, Pak Ismail, dan saya yang dapat proyek ini.

Anda percaya Hongsui?

Biasanya orang kalau sudah lihat jeleknya, baru mau tanya hongsui. Tapi, memang kadang-kadang hongsui ada benarnya. Toh tidak ada mistiknya. Intinya saya rasa hanya soal optimistis saja. Orang yang hatinya besar bisa berhasil ■

INDEKS KARYA:

- Wisma Metropolitan I dan II
- Pondok Indah
- Kawasan Industri Jababeka
- Superblok Batavia Raya
- Mal Metropolitan Bekasi
- Taman Rempoa Indah
- Tering Bay Resort

MASIH BANYAK YANG PERLU DIBENAHI

Inilah sosok pemain properti yang memegang teguh etika bisnis dan kepercayaan orang. Kejujuran menghantarkannya menjadi orang nomor satu Grup Tamara. Kini ia dipercaya membangun proyek Pusat Kawasan Bisnis Sudirman dengan investasi Rp 7,5 triliun.

Tahap I pembangunan itu sudah selesai dan sesuai dengan target. Akan berhasil jugakah Nasroel membangun tahap II dan seterusnya?

Gedung-gedung pencakar langit, kini sudah menjulang tinggi di superblok Kawasan Niaga Terpadu Sudirman (SCBD). Beberapa gedung di antaranya telah beroperasi penuh, seperti Gedung Bursa Efek Jakarta, Gedung Artha Graha dan Apartemen Kusuma Candra. Tidak lama lagi Conrad International Centre (Conrad Hotel, Conrad Serviced Apartemen, Conrad Retail , 2 gedung perkantoran) dan Apartemen Marcopolo, Rumah Sakit International, Signature Tower (75 lantai) dan entertaiment centre. Bila semua gedung di SCBD ini selesai, keseluruhan luas lantainya beserta basement mencapai 2,5 juta meter persegi.

Nasroel Chas, Direktur Utama PT Danayasa Arthatama yang membangun proyek raksasa itu, mulai mewujudkan mimpi-mimpinya. Ya, tahun 1986, proyek superblok tersebut masih berupa ide imajiner di otaknya. Barulah empat tahun kemudian, gagasannya membangun kawasan mixed use itu mulai digerakkan.

NASROEL CHAS

Mata orang pun terbelalak, tatkala

ia membebaskan tanah seluas 45 hektar di lokasi segitiga emas itu. Sejumlah 6.616 KK yang harus dipindahkan. Tanpa gejolak dan tak ada ramai-ramai. Apa kiatnya? Yang kami terapkan bukan ganti rugi, tapi ganti untung, ujarnya. Ketika orang waktu itu memberikan ganti kerugian Rp 300 ribu sampai Rp 400 ribu, Nasroel malah membebaskan dengan harga Rp 600 ribu sampai Rp 700 ribu. Sehingga, warga merasa beruntung dan setelah menerima penggantian, mereka malah bisa membeli rumah di lokasi-lokasi elit. Anda bisa lacak, di mana mereka sekarang, tantangnya. Warga yang pindah dari lokasi SCBD ini bukannya tinggal di daerah pinggiran kota, tapi di realestat kelas atas. Namun, Nasroel sempat juga direpotkan para calo spekulan tanah. Saya menjadi bulan-bulanan para spekulan, cerita realtor yang sudah 21 tahun menggeluti bisnis properti ini.
Berikut perbincangan wartawan Properti Indonesia Pria Takari Utama dengan Nasroel Chas, di kantornya kawasan SCBD Jl. Sudirman, Jakarta.

Bagaimana sebenarnya konsep superblok yang dikembangkan di Kawasan Niaga Terpadu Sudirman (SCBD) ini?

Sesuai dengan planologi kota, kawasan ini merupakan sentra primer dari Jakarta Selatan. Prinsipnya sebenarnya adalah peningkatan mutu dan pengembangan lingkungan. Dulunya, kawasan ini adalah lingkungan kumuh, kemudian ditingkatkan mutunya menjadi kawasan yang lebih bermanfaat. Ini mempertinggi nilai tanah, baik nilai komersial, nilai sosial maupun nilai politisnya.

Karena daerah ini nadi dari jantung kota Jakarta, maka kita kembangkan dengan prinsip-prinsip superblok. Superblok artinya kawasan terpadu (*mixed use*) atau *mixed development*. Di sini ada residensial, perkantoran, pusat perbelanjaan, hotel, pusat-pusat hiburan, rumah sakit, fasilitas umum lainnya yang merupakan suatu kawasan mandiri.

Bagaimana Anda merealisasikannya?

Kami bicarakan dengan CMPS dari Australia. CMPS inilah yang membuat konsep awal superblok ini. Setelah dibicarakan dengan Pemda DKI, konsep ini diterima sebagai konsep awal yang sangat baru bagi DKI.

Mengapa begitu gampang ide superblok ini diterima. Bukankah ini menyangkut banyak aspek?

Kita mengembangkan lingkungan tidak hanya dalam kawasan ini saja, melainkan juga menata di luar kawasan ini. Umpamanya *catchment area* (daerah tangkapan) banjir yang kami tangani tidak hanya kawasan ini saja, melainkan meliputi juga Kebayoran Timur sampai hilirnya ke Kalimalang yang terjaga oleh sistem pengendalian banjir yang kami lakukan di sini. Kalau dalam tiga tahun terakhir ini selesai, maka masalah banjir akan terpecahkan, di daerah *catchment* yang meliputi kawasan seluas 340 kilometer persegi.

Begitu juga masalah lalu lintas. Melihat begitu padatnya lalu lintas di Bundaran Senayan, kita akan membuat jalan pintas dari Senopati ke Sudirman, kemudian dari Gatot Subroto ke Sudirman. Ini otomatis akan mengurangi beban Jalan Sudirman, terutama di Jembatan Semanggi dan Bundaran Senayan.

Model pengembangan wilayahnya bagaimana?

Pembangunan yang kita lakukan tidak menggunakan model *strip*. Sekarang ini, di Jalan Sudirman kan dengan sistem kavling *ribbon development*. Di mana, ke belakangnya sudah tertutup oleh kavling-kavling tersebut, sehingga harga tanah di kawasan belakangnya tidak bisa kita manfaatkan secara baik. Bayangkan, harga tanah di kawasan tersebut tidak sampai sepertiga dari kapling di depannya. Nah, di superblok ini, kita tarik semua sehingga lebih *inner*, lebih masuk bangunannya, kavlingnya, sehingga tanahnya dapat lebih bermanfaat dan tinggi mutunya. Inilah konsep kita, dari *ribbon development* menjadi *inner development*. Sehingga pemanfaatan tata guna tanah akan lebih tinggi sifatnya dari sistem yang dilakukan sebelumnya.

Kami juga memperhatikan soal aksesibilitas manusia. Coba, kalau kita dari Setiabudi mau ke Landmark. Jika naik kendaraan harus memutar di Semanggi kemudian kembali memutar di Bundaran HI baru sampai ke Landmark. Ini menambah beban jalan. Itu terjadi karena konsep *ribbon* tadi. Maka alangkah baiknya kalau dalam badan bangunannya, dibuat jalan sambung menyambung tempat pejalan kaki berupa pedestrian di bawah kolong yang teduh dan aman. Ini jauh lebih bermanfaat dan tidak menambah beban Jalan Sudirman itu.

Proyek ini kita lakukan dengan pedestrian link yang terpadu satu sama lain. Konsep-konsep itu kita kembangkan di sini memang mahal. Tapi pemanfaatan dan daya gunanya tinggi.

Berapa tingkat kemahalannya?

Supaya pertemuan jalan tembus antara Senopati-Sudirman itu tidak merupakan satu

level, kita masukkan *underpass*. Soalnya, ke atas tidak mungkin, akan berbenturan dengan *fly over*. Maka, kita buatlah *under pass*, padahal biayanya 5 sampai 6 kali lebih mahal dari membangun *fly over*. Ini merupakan tantangan untuk mengantisipasi selesainya superblok ini tahun 2005. Kita menggunakan teknologi yang harus terantisipasi dari sekarang.

Kelihatannya proyek ini benyak menggunakan ruang bawah tanah...

Ya, selain tempat parkir, kita juga mengakomodir pedagang kaki lima. Sekarang Anda bayangkan di gedung sepanjang jalan Sudirman itu, para supir pribadi mau makan di mana. Mereka kan akhirnya mencari pedagang kaki lima yang *ngumpet-ngumpet* dan mengotorkan suasana. Nah, kita ada pedestrian yang sebagian direncanakan untuk menampung pedagang kaki lima yang selalu kita jaga kebersihannya. Jadi, ada subsidi silang dengan biaya sewa gedung.

Menyangkut soal hukum dan perizinan, menurut Anda hal-hal apa yang perlu diatur lebih lanjut mengenai superblok ini?

Banyak sekali. Misalnya, adanya bangunan ke bawah. Kalau gedung 30 tingkat umpamanya, berapa lantai *basement* yang bisa dibangun, kan belum pernah ada pengaturannya. Apakah boleh menembus perut bumi? Lalu peraturan pemilikan tanahnya juga belum diatur. Ini yang namanya *public use private own*, juga belumdiatur di Indonesia.

Apa perlunya hal itu harus diatur khusus?

Di sini tidak ada istilah *private own*, tapi *public use*. Misalnya gang di antara toko, apabila satu toko tutup, maka kita harus jaga agar gang tersebut tetap berfungsi. Undang-undang mana yang bisa mengatasi hal ini?

Lantas, bagaimana melegitimisirnya?

Hanya berupa perjanjian saja. Ini kita minta payungnya dengan Perda Pemda DKI, berupa Perda.

Pola apa yang Anda pakai dalam "menjual" Pusat Kawasan NIaga Terpadu Sudirman ini?

Prinsip kami, tidak mau memiliki terlalu banyak utang yang banyak di bank. Kita bebaskan tanah 45 hektar, lalu dibagi dalam 24 kavling. Tugas saya hanya membangun infrastruktur dan prasarana. Sedangkan kapling itu *joint* dengan pihak lainnya. Misalnya dengan Danareksa, Conrad Marcopolo dan lain-lain, serta beberapa kelompok pengusaha nasional. Jadi, nanti ada 24 *joint venture* baru di sini. Danayasa keluar tanah, investor keluar ekuiti. Kalau mau pinjam di bank ya, anak perusahaan tersebut, Danayasa tidak. Sampai saat ini sudah ada tujuh kavling. Jadi, kita tak menggunakan pola BOT. Hanya dengan sistem kerjasama melalui kepemilikan saham.

Bagaimana kiat Anda membebaskan tanah seluas 45 hektar di lokasi segi tiga emas ini?

Kami para pengembang selalu jadi bulan-bulanan calo para spekulan tanah. Pengalaman saya, satu bidang tanah pernah saya bayar empat kali di sini. Satu bidang tanah banyak yang merasa memiliki, karena memang historisnya begitu, dan oleh UU kita semua itu dibenarkan. Kalau Anda mau membebaskan suatu tanah, calo menghasut para penghuni. Maksud sebenarnya adalah meninggikan harga tanah untuk cari untung buat dirinya sendiri, bukan pemilik tanah. Untuk itu saya perlu payung. Kami bekerja-

sama dengan yayasan milik TNI AD, ia bisa menegur para spekulan dan mereka takut. Kalau tidak, spekulan itu malah *ngancam-ngancam*, di sini pun saya masih dimacam-macamin.

Contoh lain, kita mau bangun kawasan 100 hektar, lantas masuk calo. Penduduk tak mau pindah dan saya mesti bayar mahal. Si investor atau bank yang meminjamkan dana juga takut.

Jadi, kiat yang Anda terapkan?

Saya registrasi dulu penduduknya, melalui camat, lurah, RT, dan RW setempat. Yang memegang KTP-nya kurang dari 1 tahun, saya tawar paling belakangan. Setelah jelas kepemilikannya baru saya bayar kepada yang asli. Kebetulan daerah ini adalah tanah negara, karena daerah ini adalah tangkapan banjir.

Plot ratio KLB di kawasan Sudirman ini tadinya hanya 3,5 sampai 5, sekarang sudah dibolehkan sampai 10. Bagaimana antisipasi Anda terhadap perubahan ini?

KLB itu tidak berdiri sendiri. Banyak pertimbangan lain. Misalnya, mesti dilihat daya dukung infrastrukturnya, area parkir dan lain-lain. Kalau bikin bangunan 150 tingkat dengan luas 1.000 meter persegi, mau parkir di mana? Begitu juga efisiensi mesti diperhatikan, dari mana sumber airnya, jalan dari dan ke lokasi dan sebagainya. Sekarang dengan dukungan sarana yang lebih baik, pemerintah daerah mulai mengembangkan KLB. Di Danayasa sendiri katakanlah boleh KLB 10 tertinggi (75 lantai), tapi rata-rata 5,7. Kenapa? Karena konsentrasi penduduk pada masa yang akan datang sudah dapat didukung oleh infrastruktur yang memadai. Saya kira KLB, KDB, dan intensitas bangunan harus kita lihat daya dukung infrastruktur (*carrying capacity*) terhadap lahannya.

Saya tidak pernah belajar finansial. Tetapi menurut pengalaman saya, kalau berdagang sesuatu yang meyakinkan, aman dan diperkirakan mendapatkan untung, duit akan datang sendiri. Yang penting, kiatnya kita harus membuat orang percaya.

Sejauh ini belum ada rencana perubahan?

Peraturan tentang KLB itu sendiri hanyalah keluwesan pemerintah saja. Tapi kita harus sadar, bisnis properti juga perlu ilmu. Jangan asal tabrak saja. Jadi, walaupun pemerintah memberi kebebasan, harusnya kita tahu kemampuan kita sendiri. Kalau saya sembarangan, saya bisa bunuh diri.

Bangunan tertinggi di sini tetap yang 75 lantai?

Ya, kini kita sedang merenung bangunan 75 lantai untuk perkantoran, hotel dan pusat perbelanjaan. Beberapa investor sudah menunjukkan minatnya untuk menanamkan modalnya pada proyek tersebut.

Suku bunga masih tinggi. Sejauh mana Anda melihat pengaruh tingginya suku bunga ini terhadap bisnis properti kita?

Biasanya, antara suku bunga dengan bisnis properti berbanding terbalik. Kalau suku bunga naik, properti akan turun begitu sebaliknya. Orang cenderung memilih antara menyimpan uang di bank atau di properti, mana yang lebih cepat naik. Itu berpacu-pacu.

Apakah itu berpengaruh langsung pada proyek superblok ini?

Saya rasa, yang terpengaruh itu masyarakat yang memiliki rumah non *high rise*. Namun, dalil tadi tidak berubah: jika suku bunga naik, tanah sepi. Bunga turun, tanah ramai.

Kalau begitu, siklus bisnis properti akan mulai menurun?

Ya, memang bisa begitu. Semuanya tidak ada yang stabil.

Target pemerintah un-tuk pangadaan peru-mahan masyarakat akan semakin tidak tercapai dong....

Belum tentu. Saat ini pemerintah mulai mem-berikan kemudahan, misalnya adanya

badan penjamin keberadaan semen untuk rumah RSS dan RS. SK 540 itu sangat menolong sekali.

Soal sumber-sumber pembiayaan?

Saya tidak pernah belajar finansial. Tetapi menurut pengalaman saya, kalau berdagang sesuatu yang meyakinkan, aman dan diperkirakan mendapatkan untung, duit akan datang sendiri. Yang penting, kiatnya kita harus membuat orang percaya.

Nasroel Chas lahir 53 tahun lalu di Payakumbuh, Sumatera Barat, 16 Agustus 1943. Titisan jiwa bisnis agaknya datang dari kedua orang tuanya. Ketika Nasroen kecil, ibunya berjualan goreng pisang dan goreng ubi. Sementara bapaknya membuka toko bahan-bahan bangunan di Bukittinggi.

Begitu menamatkan studi di SMA Negeri 1 Payakumbuh, Nasroel pun merantau ke Jakarta. Ia kuliah di Akademi Teknik Jakarta dan setelah menamatkannya tahun 1963, Nasroel bekerja di perusahaan Jepang, Tosho Sangyo. Inilah perusahaan PMA pertama di Indonesia yang bergerak di bidang realestat dan banyak mengerjakan proyek-proyek perumahan Pertamina. Nasroel lantas dikirim perusahaan Jepang itu untuk belajar properti di Negeri Sakura.

Tahun 1973, tatkala Pertamina menghentikan kegiatannya dalam bidang properti, Tosho Sangyo juga mengalami kesulitan sehingga beberapa proyeknya ikut dihentikan. Ia pun cabut pula dari perusahaan itu, lalu melakukan bisnis jual beli rumah. "Beli rumah jelek, diperbaiki, kemudian dijual kembali," cerita bapak dari dua putri dan satu putra ini.

Dua tahun menjalankan usaha begitu, Nasroel lantas mendirikan CV Takarin Contractor. "Nasib mempertemukan saya dengan Bapak Pek Tek Beng, Pendiri Grup Tamara," kata Nasroel merendah. Betapa tidak. Tadinya, perusahaannya itu merupakan nasabah Bank Tamara. Alkisah, tahun 1978, CV Takarin mendapat borongan mengerjakan finishing Ratu Plaza senilai Rp 168 juta. Baru sekitar 30 persen pengerjaannya, tiba-tiba keluar Kebijaksanaan Nopember (Knop). Jika tadinya proyek itu bisa dikerjakan dengan modal Rp 150 juta, jadi membengkak Rp 250 juta. "Saya hitung-hitung, jika seluruh kekayaan mulai dari rumah, mobil sampai cicin kawin dijual, utang saya yang Rp 36 juta dari Bank Tamara tidak akan terlunasi," kisahnya.

Setelah sholat tahajjut segala, Nasroel menemui Komisaris Utama Bank Tamara Pek Tek Beng dengan membawa semua uang yang dimilikinya. "Pak, saya tak bisa melunasi utang saya, karena proyek saya rugi akibat Knop. Jika Bapak mau menyita rumah dan mobil saya, silahkan, beri tahu saya. Jangan ribut-ribut, nanti anak-anak kaget," pintanya dengan penuh pasrah. Mungkin melihat sikap Nasroel yang jujur dan sportif itu, Dirut Bank Tamara itu malah mengajaknya berkongsi. Ia malah diberi borongan senilai Rp 288 juta dengan pembiayaan dari bank itu juga. Dan, keberuntungan berpihak ke Nasroel. Proyek itu sukses. Setelah membayar utang, masih tersisa laba Rp 5 juta. Dengan uang Rp 5 juta itu, dibentuk perusahaan patungan antara CV Takarin dengan Bank Tamara dengan nama PT Takarin Tamara.

Dengan perusahaan inilah bisnis Nasroel mulai menanjak mengerjakan berbagai proyek properti penting. Keterlibatan Nasroel di Grup Tamara kian jauh, seiring dengan melejitnya perusahaan itu. Sampai akhirnya, ia benar-benar mengangkasa dan mendarat di kursi Direktur Utama Grup Tamara. Sesuatu yang agaknya mustahil, mengingat ia seorang Melayu tulen.

Selain itu perusahaan yang dulu didirikannya bisa dihidupkan lagi. Kini, Nasroel masih menjabat sebagai komisaris di beberapa perusahaannya antara lain PT Pusako Nusabumi, PT Pusako Tarinka, PT Pusako Sikuai Wisata dan PT Pusako Melia. Perusahaan-perusahaan itu bergerak di bidang perhotelan, resor, sampai perkebunan kelapa sawit. Kebanyakan berlokasi di wilayah Sumatera Barat.

Tahun 1988 ia membuat lompatan besar lagi. Melepaskan jabatan dirut di grup konglomerat itu, lalu menjabat Direktur Utama PT Danayasa Arthatama. Dengan PT inilah Nasroel mewujudkan mimpinya: membangun superblok dengan investasi tak kurang Rp 7,5 triliun. Apa kiat bisnisnya? "Kalau kita mau berdagang dalam skala besar, kita bukan lagi berdagang uang, tapi berdagang kepercayaan," katanya ■

INDEKS KARYA:

- Superblok Kawasan Niaga Terpadu Sudirman
- Hotel Melia Pusako
- Resor Pulau Sikuai

Kawasan Niaga Terpadu Sudirman

Wajah Properti Era Bisnis Abad 21

Abad 21 adalah kurun waktu di mana globalisasi makin menemukan bentuknya diseluruh negara, tanpa kecuali. Indonesia sebagai bagian dari negara yang tak ingin hanya sebagai penonton pada masa yang sarat persaingan disegala bidang itu, kini terus berbenah diri untuk menyongsongnya.

Conrad International Centre
(Perkantoran, Hotel, Serviced Apartement, Perbelanjaan)

Apartemen Kusuma Candra

Gedung Bursa Efek Jakarta

Gedung Artha Graha

Pembangunan Multi Fungsi Terpadu pertama di Jakarta - Indonesia

Menara Financial Jakarta

Marco Polo Hotel & Residence

Rumah Sakit Internasional

Signature Tower (75 lantai)

PT Danayasa Arthatama, salah satu pengembang prestisius di negeri ini, telah cukup lama mengantisipasi era tersebut melalui Kawasan Niaga Terpadu Sudirman (*Sudirman Central Business District*) di Jl. Sudirman, Jakarta Selatan, yang saat ini tengah dikembangkan. Perencanaan dan penggarapan kawasan seluas 45 ha ini tampak sangat berorientasi kepada tuntutan pemenuhan kebutuhan sarana bisnis abad mendatang yang modern, canggih, namun efisien.

Konsep SCBD mengacu kepada pembangunan multi fungsi yang terpadu dan terintegrasi, bertujuan untuk mengakomodasi semua kebutuhan bisnis pada satu lahan tunggal, mulai dari perkantoran, apartemen, restoran, hotel, rumah sakit, ritel, tempat hiburan, taman, fasilitas umum, semua ada di kawasan ini.

PT Danayasa Arthatama sebagai pengembangnya menyadari, pembangunan SCBD itu membutuhkan dukungan jaringan infrastruktur kelas satu yang terpadu. Untuk itu selain mengembangkan jalan di atas permukaan tanah, telah dibangun pula terowongan bawah tanah yang dapat menghubungkan semua daerah komersial. Terowongan di bawah tanah ini dapat dilalui baik oleh pejalan kaki maupun kendaraan, selain itu semua jaringan kabel, listrik, air bersih, dan telekomunikasi ditanam di bawah tanah.

Dari sisi aksesibilitas, ada tujuh akses utama untuk memasuki kawasan itu, yaitu 2 melalui Jl. Gatot Subroto (dari arah Pancoran), 3 melalui Jl. Senopati (dari arah Blok M), 2 melalui Jl. Sudirman (dari arah Bunderan Hotel Indonesia). Selain jalan tersebut, pengembang juga merencanakan untuk membangun akses langsung dari dan ke SCBD melalui terowongan Sudirman (Sudirman *underpass*) dan kombinasi terowongan dengan jembatan layang di akses Jl. Gatot Subroto.

Jakarta yang terkadang dikejutkan dengan banjirnya, telah pula diantisipasi pengelola Kawasan Niaga Terpadu Sudirman dengan melebarkan sungai yang mengalir di Jl. Ciragil dan Krukut. Kawasan ini sendiri dibuat 5 meter lebih tinggi dibanding Jl. Sudirman.

Progres Nyata

Seperti diungkap Direktur Utama PT Danayasa Arthatama, Nasroel Chas, sejak dibangun pada 1992, progres pembangunan Kawasan Niaga Terpadu Sudirman berjalan dengan pesat. Mereka yang acapkali menggunakan lalulintas JL. Sudirman, Jl. Senopati, dan Jl. Gatot Subroto sudah dapat menyaksikan kemegahan beberapa gedung yang telah beroperasi, yakni Gedung Bursa Efek Jakarta, Gedung Artha Graha, dan apartemen Kusuma Candra. Sedang dalam tahap

Gedung Bursa Efek Jakarta Tower I, Tower II diharapkan selesai kuartal terakhir 1997

Terowongan bawah tanah : Pejalan kaki bisa menembus semua gedung komersial tanpa kena hujan, debu dan terik matahari.

Pemeliharaan kawasan: dikelola oleh Manajemen profesional.

Tata ruang SCBD dilengkapi dengan suasana hijau: kawasan bisnis bukan berarti hutan beton semata.

pembangunan adalah Conrad International Center yang terdiri dari hotel, apartemen, pusat perbelanjaan, dan perkantoran. Demikian juga mulai di garap hotel berbintang 4, Marcopolo Hotel dan Residence, diharapkan pembangunan kedua proyek tersebut selesai pada tahun 1999. Dalam tahap perencasnaan pembangunan selanjutnya adalah *multi storey car park* dan *entertaiment,* rumah sakit internasional dan pembangunan gedung 75 lantai yang terdiri dari perkantoran, pusat perbelanjaan dan hotel.

Pembangunan Kawasan Niaga Terpadu Sudirman yang terdiri dari 24 lot, terbagi dalam 4 tahap pembangunan, dimana proyek ini direncanakan selesai pada tahun 2007. Yang menggembirakan, pembangunan kini telah memasuki tahap II dan infrastruktur telah selesai hingga 85 persen. Hampir semua jalan akses sudah dapat dinikmati, hingga kini total biaya infrastruktur telah menelan biaya US $ 200 juta.

Pengembang juga cukup peduli dengan perawatan lingkungan dan fasilitas di Kawasan Niaga Terpadu Sudirman, dengan mendirikan divisi estat manajemen yang bertanggung jawab atas pengoperasian dan perawatan prasarana utilitas dan fasilitas kawasan SCBD.

Dengan lokasi yang strategis serta di tunjang kecanggihan fasilitas dan infrastrukturnya, kini PT Danayasa Arthatama telah membentuk anak-anak perusahaan bagi sebagian besar kavling-kavling di SCBD, sehingga "kalau ada investor yang ingin masuk, silahkan berhubungan dengan perusahaan itu dengan membeli sahamnya", kata pria yang selalu tampil rapi ini. Dengan demikian investor dapat segera membangun lot di SCBD sesuai dengan Panduan Rancang Tata Kota (*Urban Design Guidelines*) yang telah disetujui oleh pemerintah DKI.

Tercatat hingga kini investor lokal PT Taspen, PT Dana Reksa, Grup Sampoerna, telah mempercayakan bisnis di sini. Sedangkan investor asing adalah Conrad International Corporation, Marcopolo Investment, dan Ssangyong Corperation.

Semua kerja keras pengembang dalam membangun Kawasan Niaga Terpadu Sudirman, tak pelak lagi adalah upaya luhur untuk mengharumkan nama Indonesia, khususnya Ibu Kota Jakarta, dalam menyongsong persaingan bebas di abad 21 yang tinggal beberapa tahun lagi.

Untuk keterangan lebih lanjut hubungi:

PT Danayasa Arthatama
Divisi Marketing
Tel. (021) 515 2390
Fax. (021) 515 2391 - 515 2413

TOP TOKOH

HADIR DI DEPAN DENGAN KARYA BESAR

CIPUTRA

Membicarakan bisnis properti di Indonesia, mustahil tanpa menyebut nama Ir. Ciputra. Dialah pelopor bisnis properti modern di Indonesia dan pendiri sekaligus ketua umum pertama REI (perhimpunan perusahaan realestat Indonesia), sehingga dijuluki Bapak Realestat Indonesia. Ciputra juga orang Indonesia pertama yang dipercaya menjadi World President FIABCI, organisasi pengusaha realestat internasional.

Bagi para konsumen properti, nama Ciputra telah menjadi *brand* yang menjanjikan kualitas produk sekaligus prospek investasi yang menguntungkan. Di kalangan para pelaku bisnis properti, Ciputra identik dengan raksasa bisnis yang sering menjadi rujukan sekaligus pesaing.

Karya-karya besar Ciputra begitu beragam, karena hampir semua subsektor properti dijamahnya. Ia kini mengendalikan 5 kelompok usaha Jaya, Metropolitan, Pondok Indah, Bumi Serpong Damai, dan Ciputra Development yang masing-masing memiliki bisnis inti di sektor properti. Proyek kota barunya kini berjumlah 11 buah tersebar di Jabotabek, Surabaya, dan di Vietnam dengan luas lahan mencakup 20.000 hektar lebih. Ke-11 kota baru itu adalah Bumi Serpong Damai, Pantai Indah Kapuk, Puri Jaya, Citraraya Kota Nuansa Seni, Kota Taman Bintaro Jaya, Pondok Indah, Citra Indah,

Kota Taman Metropolitan, CitraRaya Surabaya, Kota Baru Sidoardjo, dan Citra Westlake City di Hanoi, Vietnam. Proyek-proyek properti komersialnya, juga sangat berkelas dan menjadi *trend setter* di bidangnya. Lebih dari itu, proyek-proyeknya juga menjadi magnit bagi pertumbuhan wilayah di sekitarnya.

Perjalanan bisnis Ciputra dirintis sejak masih menjadi mahasiswa arsitektur Institut Teknologi Bandung. Bersama Ismail Sofyan dan Budi Brasali, teman kuliahnya, sekitar tahun 1957 Ciputra mendirikan PT Daya Cipta. Biro arsitek milik ketiga mahasiswa tersebut, sudah memperoleh kontrak pekerjaan lumayan untuk masa itu, dibandingkan perusahaan sejenis lainnya. Proyek yang mereka tangani antara lain gedung bertingkat sebuah bank di Banda Aceh.

Tahun 1960 Ciputra lulus dari ITB. Ke Jakarta... Kita harus ke Jakarta, sebab di sana banyak pekerjaan, ujarnya kepada Ismail Sofyan dan Budi Brasali. Keputusan ini menjadi tonggak sejarah yang menentukan jalan hidup Ciputra dan kedua rekannya itu. Dengan bendera PT Perentjaja Djaja (PD), proyek bergengsi yang ditembak Ciputra adalah pembangunan pusat perbelanjaan di kawasan Senen. Dengan berbagai cara, Ciputra berusaha menemui Gubernur Jakarta ketika itu, Dr. R. Soemarno, untuk menawarkan proposalnya. Gayung bersambut. Pertemuan dengan Soemarno kemudian ditindaklanjuti dengan mendirikan PT Pembangunan Jaya, setelah terlebih dahulu dirapatkan dengan Presiden Soekarno.

Setelah Pusat Perbelanjaan Senen, proyek monumental Ciputra di Jaya selanjutnya adalah Taman Impian Jaya Ancol dan Bintaro Jaya. Melalui perusahaan yang 40% sahamnya dimiliki Pemda DKI inilah Ciputra menunjukkan kelasnya sebagai *entrepreuneur* sekaligus profesional yang handal dalam menghimpun sumber daya yang ada menjadi kekuatan bisnis raksasa. Grup Jaya yang didirikan tahun 1961 dengan modal Rp10 juta, kini memiliki total aset sekitar Rp5 triliun.

Dengan didukung kemampuan lobinya, Ciputra secara bertahap juga mengembangkan jaringan perusahaannya di luar Jaya, yakni Grup Metropolitan, Grup Pondok Indah, Grup Bumi Serpong Damai, dan yang terakhir adalah Grup Ciputra. Jumlah seluruh anak usaha dari kelima grup itu tentu di atas seratus, karena anak usaha Grup Jaya saja 47 dan anak usaha Grup Metropolitan mencapai 54. Mengenai hal ini, secara berkelakar Ciputra mengatakan: Kalau anak kita sepuluh, kita masih bisa mengingat namanya masing-masing. Tapi kalau lebih dari itu, bahkan jumlahnya pun susah diingat lagi.

Berikut petikan beberapa kali wawancara *Properti Indonesia* dengan tokoh kelahiran Parigi, 24 Agustus 1931 ini.

BERSAMA JAJARAN DIREKSI GRUP JAYA

Bagaimana proses dari seorang arsitek menjadi pengembang terkemuka?

Pertanyaan ini pernah diajukan kepada saya oleh Universitas Wisconsin. Saya berubah fungsi dari seorang arsitek menjadi seorang *developer* melalui penyusunan konsep yang tepat dan konsep tersebut dijual kepada investor, disertai janji untuk melakukan impelementasi sehingga proyek itu terwujud. Jadi, tidak hanya punya konsep, tetapi juga harus punya kemampuan untuk mengimplementasikannya. Itulah yang saya lakukan.

Saya "turun" dari Bandung ke mari (Jakarta-Red) menyusun konsep, saya jual kepada investor yaitu Pemda DKI, lalu saya menjadi CEO untuk melaksanakan konsep itu. Pola seperti itu juga saya terapkan di Grup Metropolitan dan Grup Pondok Indah. Investor yang kami datangi antara lain Pak Atang Latief dan Om Liem (Sudono Salim -red). Kami datang dengan

membawa konsep dan kemampuan untuk melaksanakan. Dengan cara seperti itulah saya membangun Wisma Metropolitan I dan II, Gedung World Trade Centre, Perumahan Pondok Indah dan Hotel Horison. Semua dengan modal nol. Partner kami yang punya uang memberikan 50 persen saham.

Pengembangan Ciputra Development juga dengan pendekatan seperti ini?

Ya. Saya punya konsep dan datang ke beberapa pemilik modal. Caranya tidak lagi dengan memberikan saham, tetapi pinjam

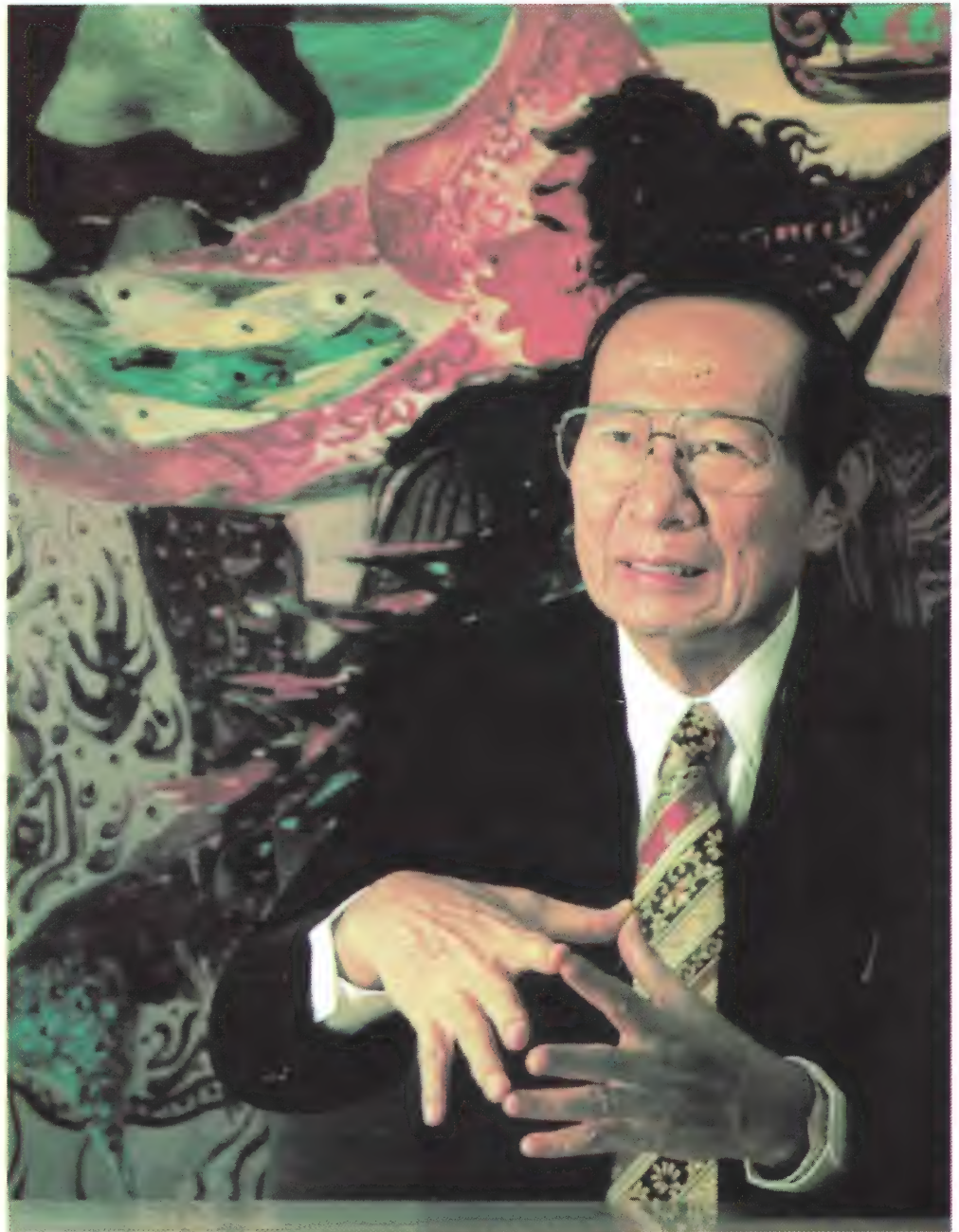
5 KUNCI SUKSES CIPUTRA

Pertama:
Visi - Konsep - Strategi dan *Action Plan*

Kedua:
Kepuasan Pelanggan (*Customer Satisfaction*)

Ketiga:
Pengembangan SDM

Keempat:
Manajemen Aset

Kelima:
Inovasi produk, promosi dan pemasaran

short term dengan bunga tinggi, lalu kami datang ke bank untuk mendapatkan kredit. Soalnya, ketika saya membangun Grup Ciputra, saya sudah punya reputasi, sehingga tak perlu menyerahkan saham.

Apakah pola memulai usaha seperti itu masih bisa dilakukan oleh pengusaha pemula saat ini?

Kemungkinan itu justru lebih besar didapatkan pengusaha muda sekarang. Bahkan saham yang dimilikinya bisa 100 persen, bila ia datang pada Perusahaan Modal Ventura. Mitra-mitra saya di World Trade Centre, Pondok Indah dan Hotel Horison, terus menerus menjadi mitra saya. Lain halnya kalau dengan modal ventura, saya punya hak untuk membeli.

Untuk menjadi pengembang ada 2 cara. Pertama, memulai dengan kecil-kecilan dan berangsur-angsur besar. Ini yang dulu saya lakukan: begitu tamat kuliah, saya langsung memulai dengan kecil-kecilan. Kedua, dengan langsung bermitra. Ketiga, bekerja di tempat orang, lalu ketika sudah berpengalaman berdiri sendiri atau bermitra dengan orang lain. Cara ketiga ini misalnya dilakukan oleh Nugroho Suksmanto, Yan Mogi dll.

Yang penting kita punya konsep yang tepat. Konsep itu meliputi visi, strategi dan action plan. Lalu, janji dan kemampuan untuk melaksanakan semuanya itu. Banyak orang punya konsep, tapi tak bisa melaksanakannya. Siapa yang melaksanakannya? Dijawab: "Saya menjual konsep pada Bapak, lalu kita sama-sama melaksanakan." Wah, cara itu tentu tak bisa dilakukan.

Proyek-proyek properti Anda begitu

beragam. Tapi mengapa tidak mengembangkan proyek resor untuk rumah kedua

Dalam pandangan saya, bisnis resor di Indonesia untuk saat ini belum memberikan prospek cukup besar. Masyarakat kita memang sudah cukup banyak yang memiliki pendapatan berlebih. Tapi berlibur pada hari Sabtu dan Minggu belum begitu menjadi budaya, karena masih banyak di antara mereka yang masih mencari uang pada Sabtu dan Minggu.

Surabaya tampaknya makin menarik bagi Anda?

Karena ada kesempatan. Di kawasan Citraraya Kota Mandiri Surabaya, saya akan mengembangkan Mal dan Dunia Impian seperti proyek Dunia Fantasi di Ancol. Di sana saya akan menggabungkan mal dan *outdoor theme* park melalui satu pintu gerbang. Pengunjung yang akan masuk ke Dunia Impian harus melalui pusat perbelanjaan terlebih dahulu.

DITENGAH PARA ANGGOTA KONSORSIUM BSD

Apakah di Surabaya Anda juga akan menerapkan pola kemitraan Pemda-swasta seperti Grup Jaya?

Tidak. Jaya didirikan dalam zaman "etatisme". Ada beberapa pola pembangunannya. Pertama, perusahaan negara. Kedua, koperasi. Ketiga, swasta. Keempat, *joint venture* antara ketiga tersebut di atas. Zaman 35 tahun yang lalu, *trend* waktu itu perusahaan negara atau daerah, dan *joint venture*. Peran swasta masih kecil. Nah, Jaya dulu mengikuti *trend* saat itu.

Sekarang, *trend*-nya sudah lain. Swasta yang lebih berperan. Pemerintah cukup menyediakan fasilitas. Menurut saya, pemerintah tak perlu memiliki perusahaan. Kalaupun harus memiliki perusahaan adalah dalam rangka mengamankan kepentingan negara dan bukan dalam rangka *profit oriented*.

Situasi pasar properti yang saat ini sedang lesu. Menurut Anda apa faktor utama penyebabnya?

Indonesia sedang berada dalam perkembangan *growing middle class. Demand* itu akan terus berkembang. Jadi, situasi sekarang bukannya tak ada *demand. Demand* konstan, bahkan terus berkembang. Cuma, para developer itu latah. Pasoknya terlalu banyak. Swasta di Indonesia itu bersemangat, sesuatu yang bagus. Cuma, kadang-kadang semangat ini sudah tanpa pakai pikiran.

Masalahnya, banyak pengusaha tertarik dengan kisah sukses seperti yang Anda raih di bisnis properti?

Melihat yang sukses itu bagus. Tapi karakter dan *knowhow* bisnis ini juga harus dipahami. Jangan hanya ikut ramai-ramai masuk ke bisnis yang sukses dilakukan oleh orang lain. Ada 50 persen perusahaan baik, 50 persen lagi marjinal. Dalam keadaan *oversupply*, 50 persen yang marjinal itu mengalami kesulitan. 50 persen yang baik, terganggu juga. Karena itu, harus diantisipasi, kalau Anda menyeberang samudera, pasti ada topan, tapi bagaimana agar tidak tenggelam. Anda bermain api pasti panas, tapi harus

dicari upaya agar tidak terbakar.

Berapa tingkat pertumbuhan bisnis properti yang ideal?

Properti itu ibarat gerbong. Lokomotifnya adalah industri dan perdagangan. Jadi gerbong tak bisa mendahului lokomotif. Pertumbuhannya harus berada di atas pertumbuhan ekonomi nasional, tapi tak bisa lebih dari pertumbuhan industri dan perdagangan. Bila GNP Indonesia tumbuh 7% per tahun, yang berarti sektor industri dan perdagangan tumbuh di atas 12%, idealnya sektor properti tumbuh sekitar 12%. Bila sektor properti tumbuh di bawah pertumbuhan GNP, berarti sedang mengalami kelesuan. Sebaliknya, jika sektor properti melampaui pertumbuhan sektor industri dan perdagangan, berarti properti mengalami kelebihan pasok dan akan segera memasuki masa kelesuan.

Anda mulai merambah ke luar negeri. Pertimbangannya?

Dalam era globalisasi sekarang ini, dunia merupakan pasar tak terbatas. Kita harus menjual produk kita ke seluruh dunia, tidak lagi bisa sebatas dalam negeri saja. Dalam hal investasi di Vietnam, kami melihat potensi pasar Vietnam yang sangat besar, setelah embargo Amerika dicabut. Berbagai investasi besar masuk ke sana yang disertai dengan kunjungan para pebisnis dan turis. Proyek ini akan dikerjakan secara bertahap selama 30 tahun, dan dalam jangka waktu itu, ekonomi Vietnam akan tumbuh setidaknya seperti Indonesia sekarang. Potensi ini, dapat kita tarik ke sini melalui jaringan hotel Horison. Selain itu, kita mencari informasi yang lebih dalam mengenai peluang dari negara pesaing kita itu. Itulah dasar kami investasi di Vietnam.

Berbagai penghargaan bergengsi dari dalam dan luar negeri telah diraih Ciputra, sebagai apresiasi dunia terhadap komitmen dan karya-karyanya. Diantaranya tiga Satya Lencana dari Presiden RI, masing-masing untuk bidang pembangunan, pengembangan koperasi dan kebaktian sosial. Terakhir, pertengahan Mei 1997, Ciputra menerima Distinguished Leadership Award *(penghargaan bagi pemimpin yang dihormati) dari Illionis Institute of Technology (ITT), Amerika Serikat.*

BERSAMA JAJARAN GRUP CIPUTRA

Hal yang cukup menonjol dari Ciputra adalah keterbukaannya. Para konglomerat biasanya cenderung tertutup, menjauh dari "kejaran" wartawan, dan seolah merasa cemas jika kiat suksesnya diketahui pesaing bisnisnya. Perilaku Ciputra berbeda dengan gambaran itu. Ia dekat dengan wartawan, rajin berbicara di seminar, dan tak segan membagi kiat-kiat bisnisnya. Misalnya, tentang 10 kiat bisnisnya untuk memuaskan pelanggan. "Itu bukan rahasia yang harus kami rahasiakan," ujarnya.

*Ciputra mengembangkan berbagai perusahaannya, berdasarkan formula 5 kunci sukses. Pertama, visi-konsep-strategi-*action plan. *Kedua, kepuasan pelanggan* (customer satisfaction). *Ketiga, pengembangan sumber daya manusia. Keempat, manajemen aset. Kelima, inovasi produk, promosi dan pemasaran. Kelima kunci sukses itu, menurut Ciputra, akan lebih baik kalau didukung oleh adanya* power *dan* networking. *"*Power *bisa diperoleh melalui saluran politik, tapi yang paling baik adalah melalui kinerja perusahaan."*

Properti itu ibarat gerbong. Lokomotifnya industri dan perdagangan. Jadi gerbong tak bisa mendahului lokomotif.

Visi, menurut Ciputra, adalah guidance. *Kalau visi salah, biasanya konsep, strategi dan* action plan*-nya juga salah. Banyak orang yang ahli membuat* action plan, *tapi bila visi, konsep dan strategi salah, maka proyeknya tidak berjalan dengan baik. Dalam konteks itu, Ciputra berpendapat, seorang pemimpin seharusnya adalah seorang yang visioner, yaitu seorang yang mampu melihat apa yang dapat dicapai*

dalam jangka panjang dan merumuskannya dengan jelas.

Visi Ciputra yang memiliki jangkauan jauh ke depan dapat dilihat dari puluhan proyek-proyek besarnya, seperti Kota Mandiri BSD dan Kota Taman Bintaro Jaya, yang sebelumnya merupakan daerah sepi hingga dijuluki "tempat jin buang anak". Demikian juga dengan Taman Impian Jaya Ancol. Seperti ditulis Bondan Winarno dalam bukunya "Kiat Menjadi Konglomerat (Pengalaman Grup Jaya)", visi Ciputra tentang Ancol adalah sebagai berikut: "Jakarta adalah kota pantai. Ancol adalah satu-satunya pantai yang paling dekat dengan kawasan permukiman. Jaya bisa mengembangkan Ancol menjadi pantai nomor satu. Ancol akan menjadi pantai emas." Ancol sebagai pantai emas, seperi diimpikan Ciputra tahun 1964, telah tercapai. Padahal, 33 tahun lalu Ancol hanyalah daerah rawa-rawa yang banyak dihuni kawanan monyet.

*Visi Ciputra juga terlihat dari rencananya menjadikan Jl. Satrio di Kuningan menjadi kawasan seperti Orchard Road di Singapura. Di sini Ciputra akan menggabungkan empat fungsi dalam satu superblok: hotel, pusat belanja, apartemen, dan taman bertema (*theme park*). Superblok yang ada saat ini, menurut Ciputra, umumnya baru menggabungkan 2-3 fungsi.*

"Pak Ci bisa memikirkan apa yang tak terpikir oleh kami," ujar Budiarsa Sastrawinata, menantunya, yang menangani sejumlah proyek Ciputra.

Kepada para stafnya, Ciputra juga selalu menekankan pentingnya kepuasan pelanggan. Begitu besar perhatian Ciputra terhadap hal ini, hingga ia tak jemu-jemu mensosialisa-sikan formulanya tentang 10 aspek yang menentukan kepuasan pelanggan. Karena itu, di jajaran Grup "Si Pengembang", rumusan ini sering juga disebut sebagai "10 Doktrin Ciputra".

Faktor apa saja yang Anda perhatikan dalam mengembangkan inovasi produk?

Pengembangan produk apapun harus didasarkan pada rumus 3 C: *customers, competitor, company.* Dari segi *customer*, produk harus disesuaikan dengan kecenderungan baru yang mempengaruhi minat konsumen. Sebut saja pusat belanja, sebagai contoh. Berdasarkan riset, diketahui bahwa orang yang belanja sekarang bukan hanya wanita atau ibu rumah tangga. Anak juga merupakan faktor yang menentukan keputusan untuk berbelanja. Lalu, tren pusat belanja tidak lagi menjadi sekadar tempat berbelanja, tapi tempat seluruh keluarga berekreasi. Karena itu, pusat belanja yang dikembangkan harus bisa menjadi tempat rekreasi yang menarik.

Pusat belanja itu juga harus memiliki unsur-unsur baru dibandingkan dengan apa yang sudah dikembangkan competitor. Kalau bisa malah yang belum pernah dibuat oleh pengembang lain. Anda harus membangun lebih baik dan menjual lebih murah dari pesaing Anda. Tapi awas, jangan ikut orang yang dengan sengaja salah hitung. Kalau itu Anda lakukan, Anda akan rugi dan menyelesaikan pekerjaan dengan tidak baik. Akhirnya, Anda akan dikejar-kejar konsumen.

Yang juga penting, produk itu harus disesuaikan dengan kemampuan perusahaan (company). Kita tidak bisa membangun produk sebagus apapun, kalau itu akan membuat perusahaan banyak utang dan akhirnya jadi susah.

BERSAMA SUDWIKATMONO, SUDOMO SALIM DAN ISMAIL SOFYAN

Bagaimana proses perencanaan di lingkungan perusahaan Anda?

Saya harus jujur mengemukakan bahwa tidak semua perusahaan di lingkungan "Si Pengembang" memiliki litbang yang bisa diandalkan. Perencanaan dilakukan secara keroyokan oleh para arsitek, bagian pemasaran dan direksi. Proses *brainstorming* ini bisa berlangsung beberapa kali dalam seminggu.

Anda juga tercatat sebagai pelopor penggunaan jasa konsultan dari luar negeri. Seberapa besar peranan mereka?

Peran mereka mungkin seperti tailor (penjahit). Kalau kita orang awam, model busana kita ditentukan oleh penjahit. Tapi kalau kita mengerti busana, kita yang menen-

tukan modelnya dan penjahit hanya bertugas menjahit model yang kita rancang.

Kepada para staf saya, saya selalu menumbuhkan kepercayaan bahwa pakar asing pun tidak memegang kebenaran mutlak. Saya selalu berusaha menularkan tiga kekuatan yang bisa dikembangkan secara individual untuk meningkatkan kekuatan perusahaan, yaitu: *the power of thinking, the power of dream, the power of dialog.*

Artinya, konsep dari konsultan luar negeri itu juga bisa diubah?

Tentu. Saya beri contoh ketika kami merancang Mal Pondok Indah. Saya minta pada Design Group untuk membuat konsep yang memungkinkan pemasangan advertising di luar gedung. Konsultan asing itu semula menolak, dengan alasan hal itu akan merusak arsitektur gedung. Pendapat itu saya debat: "Merusak itu pandangan siapa, arsitek atau konsumen. Pandangan arsitek mungkin merusak, tapi konsumen justru akan senang. Bukankah serangga juga mencari lampu?"

Selain itu, dengan konsep pemasangan iklan di luar gedung, perusahaan meraih tiga keuntungan. Pertama, gedung jadi terang dan meriah. Kedua, biaya listriknya dibayar pemasang iklan. Ketiga, perusahaan memperoleh uang sewa.

Dari mana Anda peroleh ide ini?

Inspirasi ini antara lain saya peroleh dari Hong Kong. Jalan-jalan di sana meriah karena dipenuhi lampu advertensi. Saya tidak bisa membayangkan Hong Kong tanpa lampu-lampu yang meriah itu.

Bagaimana Anda melihat dampak pembangunan infrastruktur terhadap bisnis properti?

Infrastruktur membuka "lahan-lahan" baru bagi bisnis properti. Zaman dulu, lahan-lahan yang terpenting adalah dekat pelabuhan. Lalu, ketika transportasi kereta api mulai digunakan, lahan yang terpenting di dekat stasiun kereta api. Begitu juga ketika pesawat terbang makin berperan dan bandar udara dibangun, lahan yang penting adalah antara bandara dan kota. Dan, ketika jalan tol dan *highway* dibangun, maka lahan yang penting adalah yang berada di sepanjang jalan dan di muara-muara highway tersebut. Jadi, kelima jenis infrastruktur tadi akan menciptakan lahan-lahan baru.

BERSAMA PARA PUCUK PIMPINAN GRUP MD

Proyek Bintaro Jaya dan BSD, tampaknya mengambil manfaat besar dari pembangunan infrastruktur?

Ada kalanya kita yang memulai mengembangkan kawasan, lalu investor di bidang infrastruktur melihat kesempatan.

Kalau visi salah, biasanya konsep, strategi dan *action plan*-nya juga salah. Banyak orang yang ahli membuat *action plan*, tapi bila visinya salah, konsep dan strateginya pun akan salah.

Setelah itu baru mereka membangun. Misalnya, Bintaro Jaya dan BSD telah kita bangun, lalu investor melihat peluang membangun infrastruktur ke sana. Investor *triple decker* juga melihat ada kesempatan, ada market dari BSD, Bintaro dan Pondok Indah. Bagaimana mentransfer orang-orang yang tinggal di sana ke arah tengah kota dan utara.

Berbeda dengan proyek Pantai Indah Kapuk. Jalan tol yang dibangun lebih dulu, lalu kami membangun di lokasi itu. Jadi, pendekatannya bisa dua. Pertama, proyek properti memberi kesempatan pada infrastrukur. Kedua, infrastruktur yang memberikan kesempatan pada properti.

Karena itu Anda belakangan ini terlibat dalam proyek infrastruktur?

Ya. Kami, Grup Jaya dan Grup Ciputra, memang terlibat dalam pembangunan infrastruktur. Grup Jaya membangun infrastruktur yang menghubungkan BSD dan Bintaro. Grup Ciputra yang membangun kota baru di Surabaya, melihat bahwa terjadi kekurangan fasilitas air. Untuk membangun fasilitas air, panjangnya 30 kilometer. Nah, terpikir oleh kami, mengapa tidak membangunnya untuk seluruh kota Surabaya saja. Itu berarti properti kami memberikan ide untuk membangun jaringan air untuk seluruh kota. Jadi, kami memang akan masuk ke bisnis infrastruktur. Syaratnya, kalau infrastruktur itu ada hubungannya dengan proyek kami.

Fasilitas pendukung di kawasan permukiman, sebaiknya dibangun sekaligus di awal atau bertahap?

Fasilitas merupakan unsur ketiga dari 10 faktor yang menentukan kepuasan pelanggan. Konsumen harus dipuaskan dengan pengadaan fasilitas umum dan fasilitas sosial selengkapnya. Tapi fasilitas itu tidak harus dibangun sekaligus pada tahap awal pengembangan. Jika fasilitas selengkapnya langsung dibangun, harga jual akan langsung tinggi. Ini tidak akan memberikan keuntungan kepada para pembeli pertama, selain juga merupakan risiko besar bagi pengembang. Sebab, bila resesi datang, biaya uang (*cost of money*) akan melambung dan pengembang akan menderita.

Fasilitas dibangun bertahap, sesuai dengan peningkatan kepadatan permukiman. Urutannya sebagai berikut: tempat ibadah, sekolah, tempat perbelanjaan, fasilitas kesehatan, fasilitas olahraga.

MENGAMATI MAKET SUPERBLOK CIPUTRA : MENGHADIRKAN WAJAH ORCHARD ROOD DI JAKARTA

Ciputra memiliki saham di lima kelompok usaha (Grup Jaya, Grup Metropolitan, Grup Pondok Indah, Grup Bumi Serpong Damai, dan Grup Ciputra).

Dari kelima kelompok usaha itu, Ciputra tidak menutupi bahwa sebenarnya ia meletakkan loyalitasnya yang pertama kepada Jaya. Pertama, karena ia hampir identik dengan Jaya. Dari sini lah jaringan bisnis propertinya dimulai. Sejak perusahaan itu dibentuk tahun 1961, Ciputra duduk dalam jajaran direksinya selama 35 tahun: 3 tahun pertama sebagai direktur dan 32 tahun sebagai direktur utama, hingga ia mengundurkan diri pada tahun 1996 lalu dan menjadi komisaris aktif. Kedua, adalah kenyataan bahwa setelah Pemda DKI, Ciputra adalah pemegang saham terbesar di Jaya.

PT Metropolitan Development adalah perusahaannya yang ia bentuk tahun 1970 bersama Ismail Sofyan, Budi Brasali, dan beberapa mitra lainnya. Jaringan perusahaan ini, kini mencakup sekitar 54 anak usaha yang selain bergerak di sektor properti juga mengembangkan sejumlah industri yang terkait dengan bisnis properti.

Kelompok usaha Ciputra ketiga adalah Grup Pondok Indah (PT Metropolitan Kencana) yang merupakan usaha patungan antara PT Metropolitan Development dan PT Waringin Kencana milik Sudwikatmono dan Sudono Salim. Grup ini antara lain mengembangkan Perumahan Pondok Indah dan Pantai Indah Kapuk.

Kelompok usahanya yang keempat adalah PT Bumi Serpong Damai, yang didirikan awal tahun 1980-an. Perusahaan ini merupakan konsorsium 10 pengusaha terkemuka—antara lain Sudono Salim, Eka Tjipta Widjaja, Sudwikatmono, Ciputra dan Grup Jaya— yang mengembangkan proyek Kota Mandiri Bumi Serpong Damai seluas 6.000 hektar, proyek jalan tol BSD-Bintaro-

Pondok Indah, dan lapangan golf Damai Indah Golf.

Grup Ciputra adalah kelompok usahanya yang kelima. Grup usaha ini berawal dari PT Citra Habitat Indonesia, yang pada tahun 1990 diakuisisi seluruh sahamnya dan namanya diubah menjadi

Ciputra Development (CD). Ciputra menjadi dirutnya dan keenam jajaran direksinya diisi oleh anak dan menantu Ciputra. Pertumbuhan Ciputra Development belakangan terasa menonjol dibandingkan keempat kelompok usaha Ciputra lainnya. Dengan usia paling muda, CD justru yang pertama go public *di pasar modal pada Maret 1994. Baru beberapa bulan kemudian Jaya Real property menyusul.*

Total aktiva CD pada Desember 1996 lalu berkisar Rp2,85 triliun, dengan laba pada tahun yang sama mencapai Rp131,44 miliar. CD kini memiliki 4 proyek skala luas: Perumahan Citra 455 Ha, Citraraya Kota Nuansa Seni di Tangerang seluas 1.000 Ha, Citraraya Surabaya 1.000 Ha, dan Citra Indah Jonggol 1.000 hektar. Belum lagi proyek-proyek hotel dan mal yang dikembangkannya, seperti Hotel dan Mal Ciputra, serta superblok seluas 14,5 hektar di Kuningan Jakarta. Grup Ciputra juga mengembangkan Citra Westlake City seluas 400 hektar di Ho Chi Minh City, Vietnam. Pembangunannya diproyeksikan selama 30 tahun dengan total investasi US$2,5 miliar. Selain itu, CD juga menerjuni bisnis keuangan melalui Bank Ciputra. dan bisnis broker melalui waralaba Century 21.

Kita tidak bisa membangun produk sebagus apapun, kalau itu akan membuat perusahaan banyak utang dan akhirnya jadi susah.

Sejak beberapa tahun lalu, Ciputra menyatukan kelima grup usahanya—terutama untuk proyek-proyek propertinya—ke dalam sebuah aliansi pemasaran. Aliansi itu semula diberi nama Sang Pelopor, tapi kini telah diubah menjadi Si Pengembang. "Nama Sang Pelopor terkesan arogan dan berorientasi kepada kepentingan sendiri," ujar Ciputra tentang perubahan nama itu.

Setelah Anda tak lagi menjadi Dirut Jaya, ada yang mempertanyakan apakah kinerja grup ini akan tetap baik?

Kalau tongkat estafet kepemimpinan

SAAT MENERIMA PENGHARGAAN CEO TERBAIK VERSI MAJALAH *SWA*

Komitmen adalah janji. Dan janji adalah hutang yang harus dibayar, baik kepada masyarakat maupun kepada diri sendiri

diserahkan dengan cara dan waktu yang tepat, tidak akan berpengaruh besar pada perkembangan perusahaan lebih lanjut. Dalam masa transisi, pengganti saya mungkin memikul beban sedikit berat, tapi untuk selanjutnya saya yakin akan berhasil.

Saya juga telah berjanji kepada para pemegang saham Grup Jaya, bahwa saya akan bertanggung jawab untuk terus membina kelompok usaha ini agar berjalan baik. Juga terhadap perusahaan lainnya dalam lingkungan Si Pengembang, di mana saya sudah tidak lagi menjadi *chief executive.*

Caranya?

Di Jaya, saya menjadi komisaris aktif.

Pengertian komisaris aktif itu apa?

Komisaris biasanya hanya berperan dalam rapat pemegang saham. Ia hadir untuk mendengar laporan direksi, menyetujui rencana tahunan, menyetujui penjualan barang tidak bergerak, menyetujui pinjaman, dan hal-hal lain seperti diatur oleh anggaran dasar. Sebagai komisaris aktif saya akan berperan lebih dari itu. Saya akan masih memberikan visi makro tentang arah dan perkembangan perusahaan, sedangkan visi mikronya ditangani oleh dirut baru. Mungkin ada kemiripan dengan peran menteri senior Singapura Lee Kuan Yew, yang kebetulan juga pensiun dari jabatan perdana menteri pada usia 65 tahun. Kalau Lee Kuan Yew memikirkan visi makro kenegaraan, saya memikirkan visi makro perusahaan.

Wewenang komisaris aktif itu sejauh mana?

Komisaris aktif akan menyampaikan visi, konsep dan strategi perusahaan, serta ikut bersama-sama direksi menyetujui sampai tahap action plan. Dan bersama direksi, ikut rapat untuk mengawasi pelaksanaan action plan tersebut. Mungkin juga ikut menemui relasi, seperti baru-baru ini saya diajak Tanto Kurniawan menemui investor Jaya Real Property.

Bagaimana dengan kaderisasi di Ciputra Development?

Ciputra development (CD) baru aktif 8 tahun, sedangkan anak-anak saya rata-rata baru bekerja lima tahun. Mungkin butuh sekitar lima tahun lagi, baru saya serahkan kepada mereka. Regenerasi itu kan ibarat menanam pohon, tidak cukup hanya dengan bibit unggul dan pemberian pupuk yang baik. Tapi juga perlu waktu, perlu sinar matahari dan perawatan yang seksama agar terhindar dari hama dan akhirnya menghasilkan buah yang baik.

Kabarnya Candra akan dipromosikan untuk menggantikan Pak Ci di CD?

Ha ha ha, kalian ini kerjanya menebak-nebak saja. Di CD sekarang ada 6 direktur, dan satu persatu terus kami pantau. Setiap tahun akan kami evaluasi, dan jika dinilai siap, saya akan menyerahkan pada mereka. Tapi paling lama, tahun 2000 sudah akan kami serahkan pada mereka.

Bagaimana Anda membagi perhatian terhadap 5 grup usaha di lingkungan Si Pengembang?

Di empat grup (Pondok Indah, Metropolitan, Bumi Serpong Damai dan Jaya) saya kini hanya menjadi pembina. Kadang-kadang sebagai guru dan motivator dari mereka. Sedang di Grup Ciputra, selain pembina saya juga merangkap sebagai pelaksana bersama anak-anak saya.

Untuk menjaga agar tidak terjadi benturan kepentingan di kelima grup usaha itu?

Prinsipnya, siapa yang pertama datang ke satu lokasi, yang lain berusaha menghindarkan diri. Kalau ada dua perusahaan sama-sama masuk ke satu lokasi yang berdekatan, ya silahkan keduanya berkompetisi. Saya tidak bisa veto, karena masing-masing perusahaan ada pemegang sahamnya.

Pengertian aliansi dalam kelompok Si Pengembang itu bagaimana?

Si Pengembang itu bukan grup bisnis, melainkan semacam klub bisnis. Forum tempat saling tukar informasi, terutama tentang marketing. Kami berdiskusi mengenai visi dan strategi bersama dalam rangka menciptakan konsep demi kepuasan pelanggan. Lalu kita juga berdiskusi mengenai produksi, mengenai peningkatan sumber daya manusia, dan sebagainya. Semuanya itu demi kepuasan pelanggan. Itu saja.

Semacam kartel dong?

Sama sekali tidak. Kalian keliru menafsirkan Si Pengembang. Kami tidak berbicara demi memonopoli pasar. Tingkat pembicaraannya hanya pada batas visi dan strategi. Tetapi dalam pelaksanaannya, masing-masing grup punya kebijaksanaan sendiri-sendiri. Masing-masing grup sangat independen. Punya *action plan* sendiri. Satu sama lain saling berkompetisi, karena kompetisi berguna bagi masyarakat dan berguna bagi pemegang saham. Kompetisi akan membuat langganan puas. Langganan yang puas itulah yang akan menjamin suksesnya pengusaha. Komitmen kita adalah kepuasan pelanggan,. *customer satisfaction.*

Bisa diberi contoh?

Misalnya, kami menerapkan konsep

Konsultan adalah tailor. Kita sendiri yang merancang busana yang kita mau, dan tugas mereka adalah menjahitnya.

green marketing dalam memasarkan semua produk-produk Si Pengembang. Artinya seluruh produk yang dipasarkan haruslah mengacu pada kelestarian lingkungan. Lingkungan lebih hijau, kebersihan lingkungan lebih baik, warna-warna bangunan mengacu pada lingkungan, pembuangan sampah yang terintegrasi dengan sistem daur ulang, dan sebagainya. Semua itu merupakan darma bakti kita kepada masyarakat. Ini sedang kita kerjakan bersama.

Latar belakang terciptanya forum Si Pengembang itu bagaimana?

Semula, pada setiap perusahaan yang saya terlibat dalam manajemennya, saya selalu memberikan pendapat berupa visi dan strateginya. Suatu waktu saya ngomong di Jaya. Pada waktu yang lain ngomong di Metropolitan Development. Omongannya itu-itu juga. Alangkah baiknya, yang saya omongkan itu diketahui oleh semua perusahaan yang saya terlibat di dalamnya. Maka saya pikir, akan lebih baik kita bertemu saja bersama-sama, sehingga saya tidak usah berulang-ulang ngomong tentang hal yang sama. Karena itu dibuat pertemuan, di mana kami semua bisa tukar informasi dan berdiskusi. Sama seperti REI lah, tetapi dalam bentuk terbatas.

Tapi kalau berbicara Si Pengembang, kesannya identik dengan Anda?

Tidak juga. Anda tahu, di Pembangunan Jaya saham saya hanya 3,95%. Kalau ditambah dengan saham PT Ciputra Corporation 8,19%, berarti 12,14%. Pemilik mayoritasnya Pemda DKI Jakarta (40%). Di Metropolitan Development saham saya hanya 16,3%. Sedangkan di Pondok Indah saya ikut melalui Metropolitan Development. Di Bumi Serpong Damai (BSD) saya ikut melalui Metropolitan Development dan Jaya. BSD itu

MEMATUNG : MENYALURKAN JIWA SENI

juga merupakan bagian dari Grup Salim, Sinar Mas, Brasali, Sofyan dan lainnya. Di Pantai Indah Kapuk, saya ikut melalui Metropolitan Development. Nah, bagaimana Anda melihat aliansi itu identik dengan Ciputra.

Dalam kasus BSD, kan Anda yang berinisiatif mengajak para konglomerat tersebut?

Yang berinisiatif Grup Sinar Mas. Mereka mendatangi saya, karena mereka sudah punya stok tanah. Kemudian saya menghubungi Pak Sudwikatmono, Om Liem dan lain-lain. Saya jelaskan konsep pengembangan BSD tersebut. Semua setuju, maka terbentuklah konsorsium BSD. Jadi yang memulai proyek tersebut bukan saya.

Tetapi dalam keadaan tertentu, Anda yang pasang badan. Seperti dalam kasus Pantai Indah Kapuk, misalnya?

Benar. Dalam kasus itu saya merasa bertanggung jawab. Karena saya yang pegang planningnya. Apalagi proyek tersebut memperoleh *Gold Nugget Award*. Nah, waktu proyek itu diserang, saya sebagai planner terpanggil untuk menjelaskannya kepada masyarakat. Sesudah itu saya serahkan kembali kepada direksi.

Apa latar belakang perubahan nama Hotel Citraland menjadi Ciputra?

Waktu kami melakukan perubahan nama-nama proyek realestat ke bahasa Indonesia, beberapa hotel dan mal masih kami beri nama Citraland karena kami anggap merupakan *brand* seperti Hilton. Tapi Pak Wardiman Djojonegoro dan Pak Akbar Tandjung lalu memanggil kami dan mempersoalkan, kenapa tidak menggunakan brand Indonesia saja. Lalu saya berdiskusi dengan keenam anak saya, juga dengan pakar pemasaran Hermawan Kartajaya dan Pak Anton Mulyono dari lembaga pusat bahasa. Setelah itu diputuskan, untuk gedung dan perusahaan diberi nama Ciputra. Sedangkan untuk kawasan perumahan dan pemukiman, diberi nama Perumahan Citra, seperti Citra Raya Tangerang dan Citra Raya Surabaya.

Apa obsesi Anda berikutnya, setelah sukses menggelar proyek-proyek besar ?

Masih ada. Tetapi saya tidak mau menyebutkannya. Sebab sekali saya ucapkan, itu berarti komitmen. Komitmen adalah janji. Janji adalah hutang yang harus dibayar, baik kepada masyarakat maupun kepada diri sendiri. Jadi nanti saja, kalu sudah siap saya umumkan ■

INDEKS KARYA :

- Taman Impian Jaya Ancol
- Pondok Indah
- Kota Mandiri Bumi Serpong Damai
- Kota Taman Bintaro Jaya
- Pantai Indah Kapuk
- Citraraya Kota Nuansa Seni, Tangerang
- Citraraya Kota Mandiri Surabaya
- Kota Baru Sidoarjo
- Citra Indah, Jonggol
- Kota Wirausaha Puri Jaya
- Kota Taman Metropolitan
- Citra Westlake City, Vietnam
- Superblok Kota Ciputra, Kuningan
- Hotel dan Mal Ciputra, Grogol
- Hotel dan Mal Ciputra, Semarang

Sumardi

"KITA LEBIH PINTAR DARI ORANG ASING"

INDRIANA S. GESSA

Booming bisnis properti telah mendorong berkembangnya profesi-profesi yang terkait dengan sektor ini. Misalnya, profesi broker pemasaran dan jasa konsultan. Indriana B. Gessa adalah salah satu figur broker yang sukses karena memanfaatkan momentum masa boom bisnis properti itu.

Karir Indri di bidang pemasaran properti dirintis dari anak tangga paling bawah di Procon Indah. Berkat kerja keras dan percaya diri yang kuat, wanita kelahiran Ujungpandang pada 3 Juli 1952 ini dipercaya menjadi salah satu direktur di sini. Tapi Indri merasa karirnya mentok dan sulit berkembang. Lalu, bersama-sama salah satu klien setianya, Indri mendirikan perusahaan pemasar properti: IPAC.

Keberanian Indri hengkang dari Procon Indah tak sia-sia. Belajar dari pengalaman ditambah kreativitas lain, perusahaannya langsung dipercaya oleh sejumlah pengembang besar. Tidak mengherankan bila 3 (tiga) tahun pertama, fee IPAC mencapai 250 ribu dolar AS.

Untuk sebuah agen pemasaran lokal berusia muda, prestasi ini cukup fantastis. Kepercayaan IPAC berlanjut dengan keberhasilan Indri menggandeng agen properti besar dari Amerika: KOLL. PT KOLL IPAC, nama perusahaan gabungan itu di mana Indri saat ini menjabat Executive Director, Retail Leasing Department adalah perusahaan yang

banyak dipercaya untuk memasarkan proyek apartemen, perkantoran dan pusat perbelanjaan.

Dalam usaha patungan ini, Indri dan teman-temannya memiliki 50 persen. Sedangkan sisanya dimiliki oleh KOLL. Bagaimana sepak terjang Ibu dari tiga anak dan nenek satu cucu ini di bisnis pemasaran properti? Berikut penuturannya kepada Hadi Prasojo dari Properti Indonesia

Mengapa dulu memutuskan keluar dari Procon?

Saya merasa karir saya di Procon akan sampai di situ saja. Tapi saya juga tidak tertarik untuk pindah ke perusahaan lain. Sejak bekerja di Procon, saya sudah bertekad: Kalau keluar dari sini saya harus membuat yang baru. Kebetulan, pada November 1992 ada teman yang minta saya ikut membantu membuat perusahaan agen properti. Salah satunya klien saya juga mendukung. Awalnya saya agak bingung, karena saya nggak pernah jadi pengusaha. Akhirnya saya ambil cuti dulu dari Procon. Saya bantu *set-up* seperti yang biasa saya lakukan di Procon. Persoalan muncul ketika akan melakukan launching produk yang pertama. Berarti saya akan kelihatan kan? Bagaimana mungkin, disini kerja di Procon juga kerja. Saya sudah kerja 15 tahun dan tidak mau citra tentang saya jadi rusak. Mereka mungkin akan bilang, moral Indri cuma begitu saja. Akhirnya saya putuskan minta keluar dari Procon Indah.

Kehadiran IPAC sangat diuntungkan oleh *boom* apartemen..

Iya, pada 1992-1993 itu kan apartemen lagi *booming*. Satu tower bisa 1000 unit. Jual apartemen kayak jual kacang goreng. Pada peluncuran di Grand Hyatt misalnya, pembeli harus antri. Dari sini saya dapat penghasilan banyak untuk mulai mengembangkan IPAC. Pada 1994 baru KOLL masuk. Harga saham yang kita tawarkan sudah kita naikkan, karena mereka masuk bukan dari awal. Kita sudah *leading* di pasar.

Kalau memang sudah *leading*, mengapa harus menggandeng KOLL?

Kita perlu jaringan lebih luas untuk menarik investor dari luar. Misalnya Wall Mart dari AS mau masuk ke sini. Yang mereka dengarkan suara dari konsultan bangsanya sendiri. Juga Price Mart yang buka pertama di Medan. Sekarang mau buka lagi di SCBD, kira-kira bulan Maret 1997. Saya kan tidak mereka kenal. Nah, kalau KOLL yang ngomong, mereka kan mengerti. Makanya JLW itu bisa sukses beratus tahun, karena jaringannya ada di seluruh dunia.

Mita D. Sardjono

BERSAMA KELUARGA

Apa pertimbangan Anda memilih mitra KOLL?

Hampir semua broker dan konsultan asing yang masuk ke Indonesia berasal dari Inggris, seperti Colliers, First Pacific Davies dan JLW. Harus lain dong, biar rasanya "Nano-nano". Lagipula, Amerika kan adikuasa. Teknologi Amerika pasti lebih canggih. Dalam beberapa tahun mereka masuk ke sini, sudah kelihatan bedanya. Supermarket sudah tidak Sogo saja. Wall Mart masuk, Key Mart masuk, sebentar lagi Price Mart juga masuk. Itu kan karena ada agennya yang mendorong di belakang. Kalau tidak, dari mana mereka tahu dan kenal Indonesia.

Kelebihan KOLL itu apa?

Di Amerika, KOLL top dalam *property management*, terutama penghematan energi di suatu gedung. KOLL juga punya grup retail yang menangani khusus perusahaan dari luar negeri yang ingin masuk ke negara luar.

Sambil jalan kita belajar. Properti seperti apartemen, kan produk baru di Indonesia. *Strata title* juga baru. Siapa yang punya pengalaman mengelola apartemen yang isinya 1.000 KK? Ini butuh penanganan khusus. Untuk hal seperti ini kita memang butuh mereka. Tapi tetap dia cuma install sistemnya. *Human relation*-nya, kulturnya tetap kita yang masuk.

Tujuan kerja sama dengan KOLL karena broker lokal masih kurang profesional?

Kita tak lemah. Dibandingkan orang asing, kita lebih pintar. Kita kan lebih pengalaman, sedangkan mereka baru datang dari luar. Bahasa yang digunakan bahasa kita. Hukum yang dipakai juga berbahasa Indonesia. Menurut saya, kita lebih *leading*. Kalau urusan hitung-hitungan, oke ya. Tapi sistem itu juga belum tentu cocok dengan kultur dan kebiasaan di sini. Kualifikasi mereka belum tentu cocok dengan Indonesia.

Broker sering kali memasarkan produk beberapa pengembang. Apakah ini tidak menyalahi etika?

Makanya, waktu saya keluar dari Pro-

con dengan bendera sendiri, saya berusaha menawarkan servis yang berbeda. Sebagai perusahaan yang baru, saya harus memenangkan pasar. Bila IPAC ditunjuk sebagai *sole exclusive agency*, saya akan tempatkan satu tim, lengkap dengan sopirnya. Mulai dari administrasi sampai ATK, mereka pindah ke kantor Anda. Tim ini khusus menjual produk Anda. Semua gajinya saya yang bayar. Melalui cara ini mereka tidak akan menjual produk pengembang lain. Saya dan pengembang bisa mengontrolnya. Jadi penjualan produk suatu pengembang tidak ditangani dari sini (Kantor pusat KOLL IPAC -red). Tidak ada *conflict of interest*. Mungkin saja mereka tergiur ingin menjual produk dari pengembang lain, tapi, kalau itu mereka lakukan, jangan harap komisinya keluar. Aturan main sudah kita beritahu sebelumnya.

Tapi pengembang juga harus bijaksana. Jangan kasih kita produk yang sudah tidak laku. Harus produk yang *marketable*. Nah baru kita bisa pindahin satu tim ke kantor pengembang. Itu juga ada jangka waktunya, sekitar 6 bulan. Sesudah *expired* kita tarik anak buah kita. Sistem ini, Alhamdulillah, salah satu yang membuat KOLL IPAC sukses.

Darimana Anda dapat ide seperti ini?

Saya dapet ide ini juga dari pengalaman di Procon. Banyak pengembang yang mengeluh soal satu broker yang menjual produk dari banyak pengembang. Setelah keluar, saya cerita kepada shareholder di IPAC. Maka jadilah strategi yang saya ceritakan di atas.

Sayangnya, sistem ini juga ada lemahnya. Setelah berjalan, banyak pengembang yang terlanjur menyukai cara kerja tim yang kita tempatkan di kantornya. Malah langsung dibajak. Mantan anak buah saya banyak sekarang bekerja di Gajah Tunggal, di Dukuh Golf, dan di Kota Legenda. Tapi, itu risiko. Makanya pelatihan di kelas tidak pernah saya tutup. Karena sudah beberapa kali terjadi, sekarang saya bikin peraturan dalam *agreement* saya, bahwa selama 2 tahun developer tidak boleh membajak pegawai yang saya kirim. Sampai sekarang, mungkin sudah sekitar 50-orang yang ditarik pengembang.

Menurut Anda, beda agen dengan calo itu apa sih?

Calo itu cuma mediator. Dia tidak mewakili siapa-siapa. Bagi dia yang penting adalah mempertemukan dua kepentingan, lalu dapat komisi. Nah, agen itu mewakili pihak tertentu. Bisa pengembang, bisa prospek (konsumen). Jadi posisi agen jelas, hanya dapat komisi dari satu pihak, sedangkan calo kalau bisa narik komisi dari kedua belah pihak.

Istimewa

Bagaimana Anda melihat standar profesi agen properti lokal?

Kita sudah antisipasi itu. Di AREBI sekarang selalu ada pelatihan. Pengajar kita dari Amerika. Kadang-kadang dari sini juga. Kita bilang, mumpung kamu ke sini, sumbangin dong ilmunya kepada AREBI. Dari Amerika itu dari NAR (*National American Realtor*), terus dari Australia juga. Semua pengajarnya dari luar kok. Pokoknya, Insya Allah, kita antisipasi deh yang seperti itu. Tinggal sekarang brokernya, mau tak *improve*.

Kita harus terus mengejar ketinggalan. Masalahnya, latar belakang pendidikan kita memang tidak ada. Kita belum punya sekolah khusus mengajarkan properti, atau bagaimana menjadi broker properti yang baik. Di Tarumanegara, lebih ke arsitektural realestat, bukan implementasi pekerjaan manajemennya.

Sampai saat ini sudah ada belum standar profesi broker itu?

Itu yang lagi digodok di AREBI saat ini. Harapan kita para broker ini dapat memenuhi standar yang diharapkan, melalui berbagai pelatihan yang kita adakan bersama LPPM atau dengan siapapun. Kalau seorang broker rajin mengikuti, akhirnya dia akan mencapai suatu standar. Dia dapat sertifikasi, semacam ijazah. Ijazah ini kita bisa mintakan semacam pengakuannya ke Kantor Menpera. Sekarang sudah ada register di Kantor Menpera, mirip seperti developer yang jadi anggota REI.

Tapi, tidak setiap broker dikenal reputasinya, apalagi di luar negeri...

Di situlah pentingnya tidak berhenti belajar. Menurut saya sebenarnya kita ini pintar, tapi kadang-kadang karena karakter kita yang kita warisi dari orang-orang tua kita

seperti sungkan, *ewuh*, tahu diri, dan sebagainya, kepintaran itu jadi tak muncul. Coba, saya sering mengamati orang-orang asing itu, sebenarnya tidak terlalu pintar. Cuma karena presentasinya hebat, *ngecap*-nya jago, akhirnya mereka yang dapat proyek.

Kabarnya Anda juga sedang menangani proyek-proyek macet, ya?

Anda tahu saja, ha ha ha.

Enak proyek baru atau yang bermasalah seperti itu?

Enak yang baru, dong. Saya suka mengeluh kepada pengembang, Anda kalau sudah tidak bisa menjual, baru mencari kami. Dari dulu, kek.

Strategi apa yang Anda terapkan untuk menjual proyek-proyek itu?

Kita lihat masalahnya di mana. Misal–nya unitnya kebesaran. Per meter persegi mungkin murah. Tapi karena kebesaran, orang tidak mampu beli. Nah pemecahan masalahnya, dipotong dua atau lebih. Jadi kecil. Sehingga cicilan atau sewa perbulann ya murah.

Kalau begitu broker juga berfungsi sebagai *soluter*?

Kalau cuma menjual saja, mudah cari tenaganya. Tapi kalau cari agen yang kreatif, punya perencanaan dan strategi pemasaran, itu rada sulit. Biasanya agen jenis terakhir ini yang sering ditunjuk jadi *sole exclusive agent* dari awal. Karena pengembang menghargai ide kita.

Sebagai contoh, seorang developer baru-baru ini bicara soal pemasaran apartemennya. Dia minta kami jadi *sole exclusive agent*. Setelah saya lihat, saya pikir banyak sekali space yang terbuang. Terus saya sarankan supaya desainnya diubah. Akhirnya apartemen itu yang tadinya cuma direncanakan 1000 unit, bisa jadi 1400 unit. Unit bertambah, biaya konstruksi bisa jauh lebih murah, dan harga jual juga bisa lebih murah. Coba, ide itu membuat Anda mempunyai tambahan 400 unit. Kalau 1 unit harganya 50 juta, Anda sudah dapat Rp 2 miliar sendiri.

Kalau dari sisi produk, sekarang yang lagi ramai apa?

Pusat perbelanjaan, apartemen lagi turun.

Untuk tahun ini?

Tahun yang akan datang juga, saya kira. Saat ini saya lagi pegang Menara Jakarta, menara tertinggi di Indonesia.

Tahun 1996, Anda banyak di pusat perbelanjaan?

Tahun 1996 saya banyak di konsultan. Konsultan pusat perbelanjaan. Karena latar belakang saya pernah menangani Pusat Perbelanjaan Ratu Plaza, Tunjungan Plaza I, Galeria Nusa Dua, Pluit Plaza, terakhir Plaza Indonesia. Jadi saya mengkonsultani produk luar negeri yang butuh pusat perbelanjaan di sini.

Katanya biaya kerjasama dengan asing ini cukup mahal. Kok begitu?

Bagaimana tidak? Semua keperluan orang asing itu ditanggung kantor. Uang sekolah anaknya di JIS satu tahun pertama sudah harus kita bayar. Kontrak rumah 3 tahun pertama sudah harus dibayar. Belum pajak orang asing, *holiday*-nya, gas-nya, dispenser. Semuanya kita bayar. Memang banyak masuknya, tapi keluarnya juga ember bocor. Semua di *charge* ke kantor.

Kelihatannya Anda sangat betah dengan dunia ini...

Tak ada pilihan lain, ha...ha...ha. Sudah terlanjur tua di sini. Kalau ditanya dari hati ke hati, sebenarnya ingin juga jadi ibu rumah tangga saja. Tenang di rumah, tidak beredar melulu, ha..ha.

Apa yang Anda cari dengan ikut sibuk di AREBI merumuskan standar profesi dan segala macamnya itu?

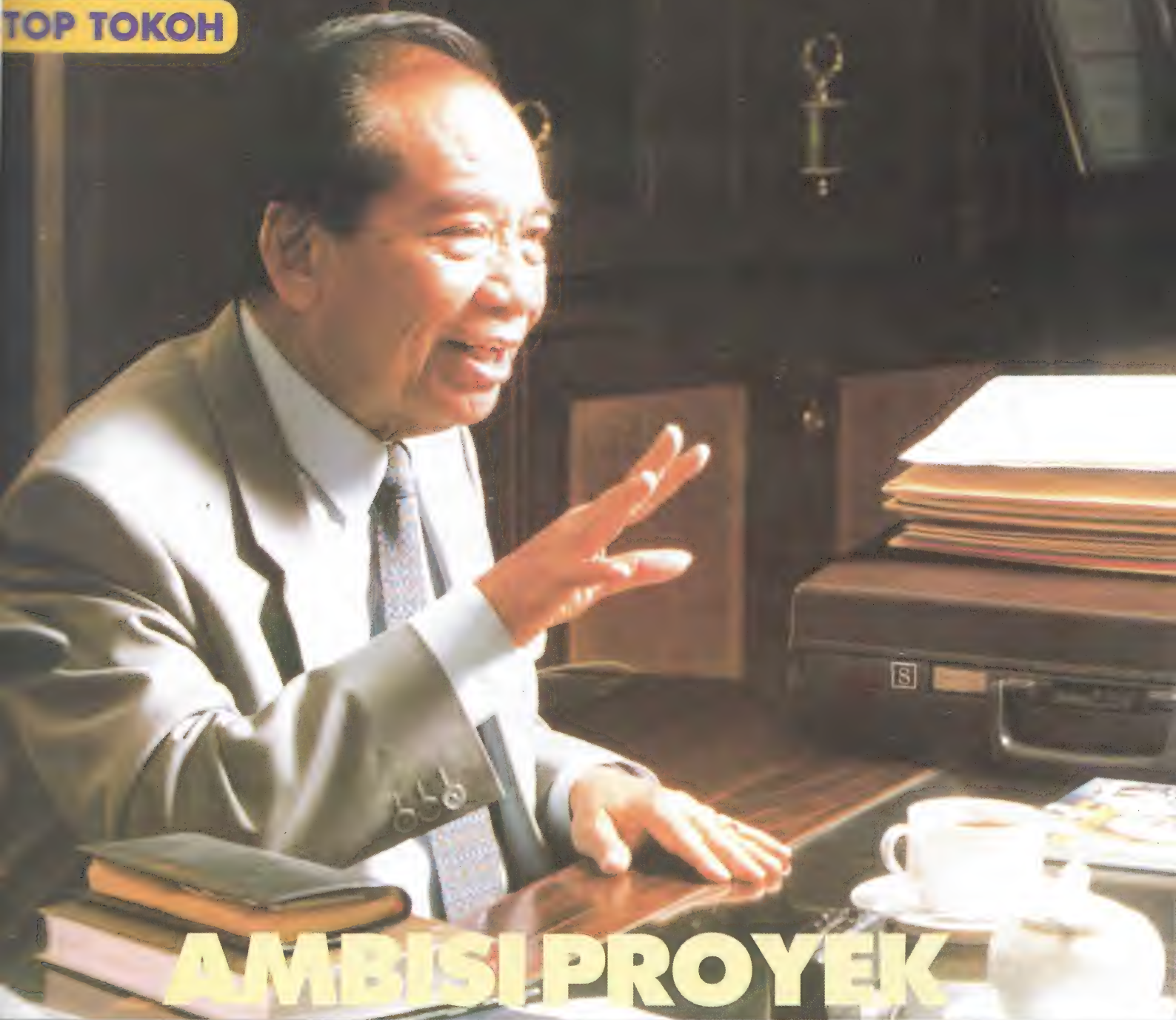
Hidup nanti akan pulang ke akhirat. Kalau nanti ditanya, umur kamu dipergunakan untuk apa dan segala macam. Dapat harta, untuk apa. Dapat ilmu, untuk apa saja. Sebenarnya, di Procon dan di sini, dilihat dari perolehan uang untuk diri saya sendiri, sama saja. Di sini saya memang salah satu pemegang saham. Tapi, sampai saat ini saya belum pernah menerima deviden. Tapi dibanding di Procon, di sini saya punya jauh lebih banyak anak buah. Saya berguna untuk lebih banyak orang. Di Procon saya cuma punya anak buah 10. Di sini 100. Insya Allah besok tambah. Kalau masing-masing punya keluarga, kan lebih banyak lagi orang yang saya bantu?

Apa yang menyenangkan dari profesi Anda ini?

Bisa melatih rasa *confident* kita. Setiap berhasil memenangkan suatu *deal*, rasa percaya diri bertambah. Pada suatu titik, ukurannya bukan sekedar uang lagi. Inilah enaknya.

Sejak pertama mendirikan IPAC, Indri sangat concern terhadap sumber daya manusia. Untuk mendukung tenaga pemasaran, ia merekrut sejumlah freelance *yang diberikan pelatihan khusus. Banyak pemuda putus sekolah dan dididik kemudian berhasil menjadi tenaga marketing yang sukses.*

"Dari pada bengong putus sekolah, mendingan mereka ke sini, kita latih dan kalau jualan dapat komisi," kata wanita yang rajin puasa Senin-Kamis ini.

Sekian lama malang melintang sebagai pemasara properti, membuat Indri sangat matang dan mengetahui seluk beluk dunianya. Bagi Indri Gessa, pekerjaan sebagai marketer *adalah kerja kreatif. Seorang* marketing executive *sejati tidak bisa diikat dan terlalu diatur. "Orang marketing itu tanggungjawabnya pada hasil. Kalau terlalu banyak dikekang, mereka akan menjadi pembohong nomor satu," ujarnya. Kebijaksanaan ini juga diterapkan Indri di perusahaanya. Ini memang membuat para pemasar di KOLL IPAC sukses menjalankan profesinya. Saat ini, hampir 50 proyek di pasarkan KOLL IPAC di semua departemen* ■

AMBISI PROYEK MEGA SI RAJA HOTEL

Siapakah raja properti sektor perhotelan di Indonesia? Secara spontan niscaya orang akan menjawab : Sukamdani Sahid Gitosardjono. Ya, meskipun Sukamdani baru saja melepaskan jabatan sebagai direktur utama PT Hotel Sahid Jaya Internasional (HSJI) dan mempercayakan jabatan itu kini kepada mantan Dirut PT Telkom Setyanto P. Santosa, namun tak dapat disangkal Sukamdani tetap pantas dijuluki raja hotel di negeri ini. Lelaki berperawakan tegap dan murah senyum ini kini mempunyai 2.350 kamar hotel. Jaringan hotelnya berjejer mulai dari Lampung sampai Sorong di Irian Jaya. Dan, setelah dua hotelnya yang baru di Senggigi Lombok dan Ujung Pandang selesai, lengkap sudah 2.750 kamar jaringan bisnis hotel Sukamdani. Jumlahnya menjadi 14 hotel, mulai dari bintang tiga sampai bintang lima berlian.

SUKAMDANI SAHID G.

Tak hanya itu. Masih banyak ambisi pengusaha nasional itu di bidang properti. Berdekatan dengan markas besar bisnisnya di Hotel Sahid Jaya & Tower sekarang, segera pula dibangun Grand Sahid Plaza. Hotel bertaraf internasional dengan jumlah lantai 50 itu akan menjadi hotel tertinggi di Indonesia. Belum lagi dua menara Apartemen Istana Sahid, 26 lantai, yang tampak makin mentereng. Hotel dan apartemen itu adalah tiang dari suatu proyek raksasa yang lebih besar : Superblok Sahid. Tak hanya di Jakarta, di Ujung Pandang pun Sukamdani tengah me-

nyiapkan superblok pertama di luar Jawa. Di kota ini ia bekerja sama dengan konglomerat Yusuf Kalla.

Begitu proyek-proyek besar Grup Sahid terselesaikan semuanyya, akan mengukuhkan Sukamdani sebagai salah seorang raja properti negeri ini. Apalagi, khusus di bidang manajemen hotel, Sukamdani berambisi merambah pasar manajemen hotel di luar negeri. Adalah Sukamdani juga yang gusar, hotel-hotel di Indonesia dikelola oleh manajemen asing, padahal hotel itu dibangun dengana dana dari dalam negeri. Lebih dari 30 hotel ditangani oleh manajemen asing. Kita ini sebagai bangsa bagaimana? ungkap Sukamdani dengan dana tinggi.

Berikut wawancara khusus Pria Takari Utama, Joko Yuwono dan Swatindro dari Properti Indonesia, dengan Dr. Sukamdani Sahid Gitosardjono, di ruang kerjanya lantai 2 Hotel Sahid Jaya & Tower, ketika ia masih menjadi Dirut PT HSJI. Petikannya:

Mengapa Anda memilih bisnis properti di bidang perhotelan?

Saya terjun ke bidang perhotelan setelah sukses di bidang percetakan dan penerbitan. Waktu itu, tahun 1961 kami berpikir, bidang usaha percetakan dalam jangka waktu panjang kurang bisa dikembangkan. Kemudian kami pun mempersiapkan diri untuk membangun hotel pertama di Solo. Namanya Hotel Sahid Solo yang diresmikan 8 Juli tahun 1965. Hotel Sahid Solo adalah hotel pariwisata pertama di Jawa Tengah. Terdiri dari 3 lantai dengan kapasitas 28 unit kamar tidur.

Apa pertimbangan membangun hotel ini?

Kami mengantisipasi jangka panjang. Dalam perkembangan suatu negara, pasti akan membutuhkan sarana akomodasi baik bagi instansi pemerintah atau para turis yang berkunjung ke Solo. Hotel ini juga hotel pariwisata ke dua setelah Hotel Indonesia yang diresmikan pengoperasiannya tahun 1962.

Kabarnya ketika membangun hotel untuk pertama kali itu, Anda membiayainya sendiri.....

Ya, dana itu kami peroleh dari usaha percetakan dan penerbitan kami. Jadi, biaya ini saya tanggung sendiri tanpa sedikitpun mendapatkan pinjaman dari pihak lain atau bank. Karena saya membangun sambil mencari biaya, maka jalannya pembangun pun lambat. Bayangkan, tahun 1962 saya membeli tanah, dibangun dan baru selesai tahun 1965. Semua peralatan yang diperlukan saya sendiri yang perlu membelinya ke Jakarta.

Jadi, semua dilakukan sendiri?

Ya, swakelola. Maksudnya desain gambar dibuatkan teman saya, sedang pembangunannya saya jalankan sendiri. Sampai membeli kayu, membeli semen saya lakukan sendiri. Padahal pada waktu itu yang ada adalah Semen Gresik dengan kapasitas terpasang hanya sebesar 50.000 ton per tahun. Sehingga saya harus antri ke Gresik.

Apa pertimbangan Anda memulai bisnis hotel di Solo dan bukannya di Jakarta?

Alasan utamanya dari segi promosi. Andai saya membangun hotel sekecil itu di Jakarta, jelas tidak dikenal orang. Tapi kalau di Solo, akan dikenal masyarakat. Karena para pejabat, pengusaha dan turis yang mengunjungi daerah ini menginap di hotel tersebut. Apalagi, yang saya bangun hotel pariwisata yang terbaik dengan standar internasional. Jadi, tamu kami adalah orang-orang yang terseleksi. Kedua, Solo merupakan pusat kebudayaan Jawa yang merupakan bagian dari aset nasional. Ketiga, faktor ikatan emosi karena saya dilahirkan, belajar lama dan berjuang melawan penjajah di Solo. Hotel ini setelah diresmikan, tidak langsung dioperasikan. Tapi dipakai dulu menjadi markas Mahasura (Mahasiswa Surakarta). Kebetulan pada waktu itu saya sebagai ketua umumnya dengan keanggotaan 27 batalion.

Proyek yang lain?

Kami juga meneruskan pembangunan pasar Klewer Solo yang terbengkalai. Niat saya pada waktu itu adalah menolong pedagang kecil yang terlantar karena tidak mempunyai tempat berdagang. Kami kerjakan tahun 1970 dan selesai bulan Juni 1971. Pasar ini diresmikan langsung oleh Bapak Presiden Soeharto, dalam kunjungan resmi pertamanya sebagai presiden ke Jawa Tengah.

Lalu, bagaimana ceritanya merambah ke Jakarta?

Dengan peran saya di atas, otomatis nama Sahid makin dikenal orang. Maka

[illegible] tahun 1971, kami mulai membangun [illegible] Jaya Hotel dengan memanfaatkan [illegible] PMDN berdasarkan UU No. 6 tahun [illegible] Cita-cita saya membangun hotel ter- [illegible] pertama di tanah air. Hotel ini diresmi- [illegible] tanggal 23 Maret 1974, persis menjelang [illegible] si PATA di Jakarta. Peresmiannya [illegible] kan oleh Presiden Soeharto. Hotel ini [illegible] 17, memiliki 514 kamar standar. [illegible] lebih tinggi dari HI yang tingginya 14 [illegible] jumlah kamarnya 426 unit.

Sampai kini, bisakah dilukiskan [illegible] bisnis hotel Grup Sahid?

Sekarang ini jumlahnya sudah menjadi [illegible] mulai dari bintang tiga sampai bin- [illegible] berlian. Total jumlah kamar jaring- [illegible] kami sudah 2.750 kamar.

Hotel-hotel baru, pertama ada di Seng- [illegible] Lombok. Namanya Sahid Tamara [illegible] Hotel. Hotel ini bekerjasama dengan [illegible] Tamara dengan share 50 : 50. Jumlah [illegible] nya 200 unit. Hotel ini dibangun [illegible] hap. Awal 1995 dibangun *cottage* [illegible] 40-50 kamar, kemudian dilan- [illegible] lagi sampai tahun 1996.

Hotel Sahid Makasar Internasional, [illegible] kami yang baru. Proyek ini *joint* [illegible] dengan NV Kalla (Yusuf Kalla) sebanyak 200 kamar. Di tempat yang sama akan kita kembangkan dengan bidang properti lainnya, yakni perkantoran, apartemen, grosir dan pusat perbelanjaan, yang akan menjadi superblok di Ujung Pandang. Ini merupakan superblok pertama di luar Jawa.

Superblok Sahid sendiri, tampaknya sudah banyak yang terrealisir. Bagaimana target Anda mengenai su perblok ini?

Yang sudah ada tentu Sahid Jaya Hotel & Tower dengan jumlah kamar 844 ekuivalen dengan 752 kunci. Ada pula Apartemen Istana Sahid yang 26 lantai dengan 188 unit apartemen (ekuivaleen dengan 500 kamar). Tahap berikutnya adalah pembangunan menara perkantoran 30 lantai (5 lantai di antarannya merupakan lantai di bawah tanah). Lalu Grand Sahid Plaza Hotel 45 lantai ke atas dan 5 lantai ke bawah. Semua itulah yang nantinya akan menjadi superblok Sahid.

Kapan diproyeksikan superblok itu akan selesai seluruhya?

Kalau pembiayaannya lancar, tahun 1998 sudah berdiri semuanya. Baik menara perkantoran maupun Grand Sahid Plaza yang juga dilengkapi dengan rumah ibadah. Masjid yang ada sekarang ditingkatkan ke atas 2 lantai dan ke bawah 5 lantai. Di masjid itu bakal ada perpustakaan, koperasi dan tempat kegiatan karyawan.

Proyek superblok ini tentu membutuhkan dana besar. Bagaimana pola pembiayaan yang Anda lakukan?

Kita bisa mencari uang di pasar modal. Sahid Jaya kan sudah menjadi perusahaan publik. Kita melakukan *right issue* untuk mengakuisisi proyek-proyek itu. Tapi sebelumnya kita kan harus ada ekuitas, antara lain berupa tanah. Luas semuanya 6.5 hektar. Selain itu kita juga akan bikin bangunan ke bawah. Di bawah apartemen dibangun 5 lantai untuk parkir yang bisa memuat 3.000 kendaraan.

Sejak kapan Anda merencanakan proyek superblok ini?

Dulu belum ada istilah superblok. Dalam pikiran saya waktu itu, sekitar 10 tahun lalu Sahid City saja. Ide dan pekirannya sudah 10 tahun lalu. Tapi realisasinya bertahap. Pertama, kita mengembangkan dulu Hotel Sahid Jaya. Habis itu baru apartemen dan gedung perkantoran. Apartemen dan gedung perkantoran akan kita jual secara *strata title*, untuk mencari ekuitas bagi pembangunan Grand Sahid Plaza. Jalan pikirannya kan cari duit dari apartemen untuk membangun perkantoran dan dari perkantoran kita cari dana untuk pembangunan Hotel Grand Sahid Plaza. Sebelumnya itu kita sudah dapat dana dari *go public*. Kita kan *bridging loan*. Karena itu bunganya tinggi, maka kita kembalikan setelah *go public*.

Anda akan terjun juga ke realestat?

Rencananya ada. Karena itu kita mempunyai PT Sahid Inti Dinamika yang khusus bergerak di bidang properti. Ini yang mengerjakan anak-anak saya. Tapi *policy*-nya dari saya. Mereka sudah mengembangkan pengalamannya. Kita juga akan mengembangkan properti yang realestat.

Berapa kalangan melihat, proyek-proyek Grup Sahid kalah cepat dibandingkan dengan proyek pemain properti lain ....

Ya, perkembangan proyck saya ini memang tak begitu cepat. Orang membangun kan sesuai dengan kemampuan sendiri-sendiri. Saya tidak seperti orang lain yang hanya memikirkan bisnis saja. Waktu saya cukup banyak tersita untuk berbagai kegiatan lain. Menjadi ketua umum Kadin saja hampir 9 tahun, anggota DPA 5 tahun. Sebelum itu, menjadi ketua PHRI mulai sejak kita dirikan 9 Februari 1969 sampai tahun 1981 saya baru

dibolehkan mundur. Begitu juga menjadi ketua Persatuan Perusahaan Grafika Nasional sekian tahun. Belum lagi menjadi Ketua Masyarakat Perhutanan Indonesia (1981-1988). Karena itu, wajar jika pengusaha lainnya lebih cepat.

Saya memang begini-begini saja. Tapi saya senang. Mereka kan tak ada yang mendapat Bintang Maha Putra dan bintang Legiun Veteran (1993) seperti saya. Untuk mendapatkan Maha Putra itu kan tak gampang. Begitu juga Kaisar Akihoto (1993) memberi saya bintang penghargaan. Pemerintah RCC juga memberi saya bintang Duta Persahabatan (1994). Itu kan pengakukan sebagai bangsa dan sebagai orang swasta.

Apa tanggapan mengenai banyaknya hotel yang dibangun di Indonesia, tetapi manajemennya diserahkan ke orang asing?

Orang-orang membikin hotel dengan modal dari dalam negeri, tapi manajemennya diserahkan kepada orang asing. Lebih dari 30 hotel di Indonesia ditangani manajemen asing, baik yang sudah punya nama maupun belum. Untuk itu, sejak 27 Mei 1994 kami membuat perusahaan manajemen hotel. Namanya Sahid International Hotel Management and Consultans Corporation. Mengapa harus pakai internasional? Karena memang ambisi kita mau me-*manage* hotel-hotel di luar negeri. Jadi, tak hanya di dalam negeri.

Anda yakin perusahaan manajemen hotel yang dibangun itu bisa sekaliber manajemen hotel bertaraf internasional?

Kita mempunyai modal. Pertama, semangat sebagai bangsa. Kedua, kita sudah punya aset milik sendiri sendiri 14 hotel (dari hotel bintang 3 sampai 5 berlian). Ketiga, kita sudah punya organisasi dan pengalaman dalam me-*manage* hotel. Keempat, kita punya kepercayaan dari masyarakat. Kelima, kita punya akses pasar baik di dalam maupun luar negeri. Kita sudah 30 tahun me-*manage* hotel. Dengan pengalaman itu kan kita sudah punya akses pasar.

Mengapa harus pakai internasional? Karena memang ambisi kita mau me-*manage* hotel-hotel di luar negeri. Jadi, tak hanya di dalam negeri.

Untuk itu, kita juga sudah punya orang-orang yang mampu me-*manage* hotel. Dari 12 hotel yang sekarang ada, yang menyewa tenaga asing hanya Sahid Jaya Hotel. Hotel kita yang lainnya adalah orang Indonesia. Mereka meemulai karier, bahkan ada yang dari *doorman, office boy* dan *room boy*, kini banyak yang sudah jadi *general manager*.

Sukamdani lahir di Solo, 14 Maret 1928. Masa kecilnya dijalani di Sukohardjo, Solo, Ketika Sukamdanii kecil, kehidupan orangtuanya prihatin. Bapaknya R. Sahid Djogosentono membuka usaha jahitan. Sedang ibunya membuka warung kecil-kecilan yang menjual makanan kecil. Dalam usia 8 tahun, Sukamdani sudah membantu kedua orangtuanya mencari nafkah. Selai[n] membantu bapaknya, ia juga memanba[ntu] ibunya berjualan. "Untuk menyiapka[n] keperluan barang dagangan, saya ke pas[ar] berbelanja membeli sabun, teh, roko[k] pisang dan kelapa," cerita Sukamdani. Ti[ap] kali dagangan laku, ibunya membe[ri] persenan. Uang itu ditabung. Kalau suda[h] banyak Sukamdani membeli ayam. "Kala[u] ayam sudah banyak, saya jual lalu membe[li] kambing. Setelah kambing saya banyak, sa[ya] jual untuk beli kerbau," kenangnya. Di sa[at] liburan sekolah Sukamdani membant[u] menuai padi di sawah.

Tahun 1952, Sukamdani muda meran-tau ke Jakarta untuk memperbaiki nasib. Waktu turun dari kereta api di Stasiu[n] Gambir, modalnya hanyalah sebuah kopo[r] dan sebuah sepeda. Ia sempat bekerja d[i] Depdagri. Tapi dengan pertimbanga[n] penghasilan, lalu keluar dan bekerja di per-cetakan NV Harapan Masa. Dengan peng-hasilan yang pas-pasan, Sukamdani bera[ni] menikah dengan Juliah, kekasihnya waktu d[i] Solo. Pasangan itu menyewa rumah berdin-ding gedeg. Kamarnya hanya sat[u] berukuran 3 x 3.

Karena keuletannya, apalagi setela[h] membuka usaha percetakan sendiri, Sukam-dani berhasil membeli tanah di tempat i[a] menyewa rumah itu. Dan, tanah itu, tak lai[n] adalah tempat berdirinya Hotel Sahid Jaya sekarang di Jalan Sudirman. "Dulu rumah saya di sini," kenang Sukamdani.

Kerja keras dan keuletan akhirnya mengantarkannya sebagai raja properti perhotelan. Selain bisnis, Sukamdani aktif di berbagai organisasi. Ia juga penerima 15 tanda jasa dan bintang kehormatan, dari pemerintah RI maupun dari negara sahabat ■

INDEKS KARYA:

- Hotel Sahid Jaya
- Apartemen Istana Sahid
- Grand Sahid Plaza

TAK ADA DEVELOPER LANGSUNG BESAR

Memulai karir usaha sebagai pegawai gudang, Hendro Santoso Gondokusumo kini mengendalikan semua proyek properti Grup Dharmala dengan aset Rp 1,8 triliun lebih. Apa rahasia suksesnya?

Dua belas tahun lalu, ketika sebagian besar pengembang berlomba mengembangkan permukiman dengan panorama pegunungan, Hendro S. Gondokusumo justru melirik daerah pantai di kawasan Pluit, Jakarta Utara. Melalui PT Taman Harapan Indah, salah satu anak perusahaan Dharmala Intiland, ia mengembangkan permukiman elit Pantai Mutiara di atas lahan hasil reklamasi. Hendro sangat membanggakan proyek permukimannya itu, yang kini sudah terwujud. Inilah canal estate pertama di Indonesia, yang memiliki akses langsung ke laut, ujarnya.

Proyek properti Dharmala Intiland sendiri, di mana Hendro menjabat sebagai Presiden Direktur, tersebar luas di berbagai kota dan mencakup banyak subsektor. Mulai dari residensial, perkantoran, apartemen, pusat perbelanjaan, hotel dan resor, hingga kawasan industri (Ngoro Industri Persada). Total aset perusahaan yang telah listed di Bursa Efek Jakarta sejak 1991 itu, ditaksir saat ini lebih dari Rp 1,8 triliun. Se-

HENDRO S. GONDOKUSUMO

jumlah 70% di antaranya, berasal dari proyek-proyek perumahannya. Semua itu, rasanya tidak terlepas dari langkah-langkah agresif Hendro, yang telah menerjuni bisnis properti sejak awal tahun 1970-an. Semua ini kan hasil kerja tim. Tanpa *team work*, bisnis properti tak akan jalan, ujarnya dalam percakapan dengan Indra Utama dan Bambang Budiono dari *Properti Indonesia*. Berikut ini petikannya.

Bisa dijelaskan, apa latar belakang Dharmala mengembangkan permukiman Pantai Mutiara?

Terus terang idenya dari luar negeri. Saya lihat, daerah pantai di negara-negara maju dikembangkan menjadi kawasan permukiman prestisius sekaligus kawasan bisnis. Di Indonesia, daerah pantai kesannya identik dengan pelabuhan. Sedangkan kawasan permukiman dibangun agak jauh dari pantai. Untuk permukiman elitnya, bahkan cenderung dikembangkan di sekitar pegunungan. Kita ingin mengubah kecenderungan ini dengan mengembangkan kawasan elit yang langsung memiliki akses ke laut. Caranya, ya, dengan melakukan reklamasi pantai.

Mengapa dulu memilih daerah Pluit?

Pluit waktu itu sudah berkembang. BPL Pluit bahkan sudah mereklamasi sebagian pantai di sana. Lalu kami mengadakan kerjasama dengan BPL Pluit. Kami berharap, Pantai Mutiara akan menjadi alternatif bagi orang-orang yang mencari nilai tambah di kawasan Pluit.

Progresnya sampai saat ini bagaimana?

Kami sedang melanjutkan reklamasi tahap ketiga seluas 39 hektar. Pada tahap I dan II, pantai yang kita reklamasi mencapai 61 hektar, sehingga lahan reklamasi Pantai Mutiara keseluruhan akan mencapai 100 hektar. Tahap satu dan dua kita sudah membangun 600 lebih unit rumah dan 50 unit rumah bandar, berikut kanal yang memiliki akses langsung ke Laut Jawa. Tahap ketiga ini, kami akan membangun, marina, serta kondominium. Seluruh unit rumah yang dibangun pada tahap I dan II sudah terjual. Untuk tahap III, sebagian sudah terjual walau reklamasinya belum rampung.

Proyek reklamasi ini kelihatannya sangat menguntungkan?

Prospeknya bagus, karena eksekutif yang menyenangi kehidupan pantai makin banyak. Tapi, pengembang yang ingin menerjuni proyek reklamasi ini perlu betul-betul menjaga arus kasnya. Proyek ini mirip dengan membangun apartemen. Misalnya, kita mau membangun apartemen 150 unit. Meski baru laku 30 unit, developer harus membangun seluruh unit. Demikian juga reklamasi, developer harus mereklamasi secara bertahap 20 hektar atau 30 hektar. Meskipun 10 unit, kita harus mereklamasi berdasarkan tahapan itu. Terlalu berat jika mereklamasi sedikit-sedikit, misalnya hektar dulu.

Selain arus kas, masalah apa saja yang Anda hadapi saat memulai proyek ini?

Sebelum memulai proyek, kita melakukan studi ban-ding dengan proyek serupa di Belanda dan Gold Coast di Australia. Masalahnya, kondisi tanah pantai di Teluk Jakarta ini ternyata kurang baik. Di Singapura dasar lautnya terdiri dari bebatuan, sehingga mudah diurug. Di sini terdiri dari lumpur sehingga proses pemadatannya lebih berat. Salah-salah, kita sudah urug 7 meter, tanah urugan itu lari entah ke mana.

Berapa biaya per meter persegi untuk mereklamasi pantai?

Besarnya tidak bisa dipukul rata. Tiap meter berbeda, tergantung kedalaman masing-masing pantai.

Bagaimana dengan masalah lingkungan?

Sebelum memulai proyek, kami sudah membuat Amdalnya. Untuk mengangkut tanah dan batu urugan misalnya, kami menggunakan transportasi laut, karena jika menggunakan truk bisa mengotori lingkungan dan merusak jalan. Sejak awal, kami juga sudah menanam pohon tropis yang sesuai dengan lingkungan laut, agar keseimbangan lingkungan terus berlangsung.

Untuk konstruksinya, Anda meng-

BERSAMA SUHARGO GONDOKUSUMO (KANAN)

gunakan konsultan dari mana?

Pada tahap awal dari Australia. Tapi sejak beberapa tahun lalu, kita percayakan kepada PT Puri Fadjar Mandiri, konsultan konstruksi dalam negeri yang dipimpin mantan Menteri Perindustrian AR Soehoed. Pengerjaan konstruksinya kami percayakan kepada PT Jaya Obayashi, kontraktor patungan antara PT Pembangunan Jaya dan Obayashi dari Jepang.

Pemerintah sedang menggalakkan konsep permukiman berimbang 1:3:6. Mungkinkah konsep ini diterapkan di permukiman di lahan hasil reklamasi?

Bisa. Dalam diskusi-diskusi dengan beberapa teman di REI, saya sering menekankan bahwa satu permukiman dengan skala cukup luas tidak dapat tumbuh jika hanya dihuni oleh satu lapisan masyarakat tertentu.

Daerah pantai di negara-negara maju dikembangkan menjadi kawasan permukiman prestisius sekaligus kawasan bisnis.

Misalnya, diisi oleh orang kaya saja. Itu tidak bisa. Mereka kan perlu pembantu, supir, tukang kebun, dan sebagainya. Apalagi, lahan reklamasi yang akan dikembangkan Pemda DKI Jakarta nanti sangat luas, yang juga mencakup kawasan komersial dan pelabuhan. Tentu butuh banyak pekerja. Kalau para pekerja itu tinggal di tempat yang jauh, tentu tidak efisien.

Apa tidak rugi membangun rumah murah?

Betul. Dari segi bisnis, rumah sederhana itu tidak menguntungkan. Maka perlu subsidi silang. Agar bisa melakukan subsidi silang, pengembang tentu perlu mendapat izin pengelolaan lahan cukup luas.

Berapa luas lahan ideal untuk melakukan subsidi silang?

Minimal 200 Ha.

Lalu mengapa di Pantai Mutiara sendiri, tidak dibangun rumah seder-

hana?

Karena dulu ini dirancang sepenuhnya untuk perumahan menengah atas. Waktu proyek ini dimulai, SKB Tiga Menteri yang mengatur konsep permukiman 1:3:6 kan belum ada. Tapi nanti, kalau Dharmala diizinkan mengembangkan proyek reklamasi baru, kami akan membangun rumah sederhana. Karena lahannya mahal, konsepnya harus rumah susun.

Izin pengembangan reklamasi baru itu sudah diperoleh?

Belum, karena masih dibahas di Pemda DKI bersama beberapa pengembang lain. Pemda DKI saya kira akan mengeluarkan izin pengelolaan itu dalam satu paket, karena pengembangan Pantura Jakarta ini kan harus satu paket.

Bagaimana Anda memandang banyaknya developer lain yang berminat mengembangkan proyek di Teluk Jakarta?

Bagus. Dengan begitu kita bisa saling mendukung. Tapi, pengembang yang baru akan menerjuni proyek reklamasi sebaiknya bekerjasama dengan yang sudah berpengalaman. Baik pengembang maupun kontraktornya. Jadi, mereka tidak perlu mengulang-ulang kesalahan yang dulu dibuat oleh perintis proyek reklamasi.

Organisasi Dharmala sudah di set-up untuk propyek-proyek besar. Kurang efisien kalau kita juga mengembangkan RS dan RSS.

Sebagai pelopor dalam membangun *canal estate*, bagaimana Anda melihat masa depan Pantura Jakarta?

Paket proyek reklamasi yang dibuat pemda DKI saya kira makin memperjelas pentingnya masa depan Pantura Jakarta. Niat pemerintah untuk melahirkan kembali kejayaan Jakarta dengan mengembangkan kawasan pantainya itu sangat tepat, karena pada awalnya Jakarta adalah kota pantai. D[illegible] banyak negara maju, pusat bisnisnya ju[illegible] terletak di tepi pantai. Apalagi, lahan darat [illegible] perkotaan makin terbatas.

Proyek-proyek properti Dharma[illegible] mencakup beberapa subsektor da[illegible] lokasinya juga tersebar di berbagai kot[illegible] Pola ini untuk mengurangi risiko?

Prinsipnya, di mana ada pasar di si[illegible] kami masuk. Sektor perumahan kami nil[illegible] memiliki permintaan paling besar, sehingg[illegible] 70% bisnis properti Dharmala berada [illegible] subsektor ini. Proyek lainnya, mencaku[illegible] perkantoran, pusat belanja, hotel, resor, d[illegible] apartemen. Kami memang belum bermin[illegible] mengembangkan permukiman skala ko[illegible] secara sendiri. Risikonya terlalu besar. Ja[illegible] lebih baik bekerjasama, seperti dengan B[illegible]ngun Tjipta Pratama mengembangka[illegible] permukiman Kemang Pratama atau ik[illegible] konsorsium di PT Putra Alvita Pratama ya[illegible] mengembangkan Kota Legenda. Kala[illegible] proyeknya besar sebaiknya membentu[illegible] konsorsium, karena memerlukan sumber daya, pemikiran, konsep yang matang, ser[illegible] modal yang tidak sedikit. Dengan bergabun[illegible] kita bisa saling memberi nilai tambah.

Sejauh ini, Dharmala tampaknya hanya mau bergabung dengan grup-grup pengembang besar. Apa mau kalau ada developer kecil yang mengajak kerjasama?

Untuk membangun rumah sederhan[illegible] (RS) dan rumah sangat sederhana (RSS[illegible] Dharmala justru berniat menggandeng pengembang kecil yang mengkhususkan dir[illegible] membangun RS dan RSS. Organisasi Dharmala kan sudah di *set- up* untuk proyek-proyek besar. Kurang efisien kalau kita juga mengembangkan RS dan RSS, selain juga tidak berpengalaman. Kepada pengembang yang masih kecil, saya juga ingin mengimbau agar tidak hanya meributkan kebesaran pengembang lain. Tapi coba pelajari bagaimana yang besar itu bisa tumbuh, lalu ambil

hikmah dari pengalaman mereka. Hampir semua pengembang yang saat ini besar, dulunya juga memulai dari kecil. Saya kira, tidak ada pengembang yang langsung besar.

Saat ini kita sudah bekerjasama dengan beberapa pengembang kecil, membangun rumah menengah dan RS/RSS. Proyek RSS di Manado sukses besar, baik dari segi penjualan maupun kualitasnya yang di atas rata-rata.

Harga saham Dharmala Intiland di pasar modal tampak menurun belakangan ini. Faktor apa ini?

Saham properti yang merosot harganya kan bukan cuma Dharmala. Hampir semua saham belakangan ini sedang jatuh. Fundamental Dharmala Intiland sendiri makin membaik. Tapi harga saham kan tidak berbanding lurus dengan kinerja perusahaan. Ada banyak faktor yang mempengaruhi naik turunnya harga saham di bursa. Di saat dolar naik, bunga bank naik, harga saham umumnya turun. Apalagi, investor di pasar modal kita sebagian besar sifatnya jangka pendek dan untuk spekulasi. Tahun 1996, saham Dharmala Intiland malah terus menanjak. seiring dengan terus membaiknya bisnis properti.

Kepada pengembang yang masih kecil, saya juga ingin mengimbau agar tidak hanya meributkan kebesaran pengembang lain. Tapi coba pelajari bagaimana yang besar itu bisa tumbuh, lalu ambil hikmah dari pengalaman mereka.

Prospek bisnis properti sendiri, saat ini menurut Anda bagaimana?

Subsektor perumahan tetap baik. Yang agak mencemaskan mungkin perkantoran dan apartemen. Tapi, bukan berarti tertutup peluang di dua subsektor itu. Apartemen tetap akan diminati dan menjadi trend. Cuma harganya yang mungkin perlu disesuaikan agar terjangkau masyarakat lapisan menengah. Karena itu, Dharmala akan membangun 10.000 unit apartemen dengan harga di bawah 1000 dolar AS per meter persegi. Demikian juga perkantoran, kalau desain dan fasilitasnya baik, tetap punya prospek. Contohnya Wisma Dharmala Sakti. Sejak beroperasi tahun 1986 tingkat huniannya selalu di atas 98%. Padahal harga sewanya selalu jauh di atas rata-rata tarif sewa perkantoran di CBD. Mengapa bisa begitu? Karena di Wisma Dharmala Sakti penyewa merasa sangat nyaman.

Tapi biaya pembangunan Wisma Dharmala itu kan sangat tinggi?

Kalau bicara gedung jangkung, dana bukan masalah besar. Yang penting, tingkat hunian yang bisa dicapai dan berapa lama gedung itu bertahan. Buat apa murah, tapi setelah 20 tahun harus dibongkar lagi.

Ada minat berekspansi ke bisnis lain di luar properti?

Saya ingin lebih mencurahkan

BERSAMA MANTAN MENPERA DRS. COSMAS BATUBARA

perhatian ke properti. Bagian lain biarlah orang yang mengerjakannya. Setiap developer yang ingin besar, saya kira mesti *full time* dan konsentrasi ke proyeknya. Bisnis properti tidak bisa dilakukan secara sambilan, apalagi *hit and run*.

Latar belakang pendidikan formal pria kelahiran Malang, 1950 ini hanya sekolah Cina setingkat SMA di Malang. Setelah lulus, orang tuanya menyarankan Hendro agar magang di tempat Suhargo Gondokusumo di Surabaya, yang kebetulan masih pamannya sendiri. Hendro adalah anak ketiga Susanto Gondokusumo, kakak Suhargo. Kegiatan usaha Suhargo ketika itu di perdagangan. Hendro membantu apa saja yang ia bisa, antara lain di bagian gudang. Ia kemudian ditugaskan mengurusi bagian ekspedisi dan bagian ekspor. Pertengahan 1967 ia dipercaya menangani bisnis gula di Lampung.

Pengalaman Hendro di bisnis properti berawal ketika ia dipercaya sebagai asisten direktur utama di proyek Cilandak Garden Housing, Lebak Lubus, Jakarta Selatan, yang dikembangkan Suhargo Gondokusumo bersama mitranya Usman Sudargo. Di sinilah Hendro mulai belajar mengenai seluk beluk bisnis properti, mulai mengurus perizinan, membebaskan tanah, menc[...] kontraktor, sampai pembangunann[...] "Semua saya kerjakan sambil belajar[...]" ujar pria berambut lurus ini, mengenan[...] Berhasil mengembangkan proyek ta[...] Hendro dipercaya menangani proyek de[...] proyek yang dikembangkan Dharmala.

Tahun 1991, di saat ia sudah mend[...] duki posisi direktur di berbera[...] perusahaan properti Dharmala, Hend[...] mengikuti kursus manajemen modern [...] National University of Singapore. Sela[...] menjabat sebagai Dirut PT Dharmal[...] Intiland, saat ini Hendro juga menjab[...] sebagai komisaris di berbagai perusaha[...] dalam Grup Dharmala. Ia juga menja[...] salah seorang anggota board of direct[...] Dharmala Group. Dari segi keduduka[...] yang diraihnya saat ini, Hendro mengak[...] sudah cukup puas. Tapi dari segi kary[...] menurutnya, "Saya masih harus banya[...] belajar."

Lelaki dengan shio macan ini selal[...] menolak menjawab setiap ditanya tentang tanggal lahir dan keluarganya. Juga saa[...] ditanya tentang peluangnya dalam menerima estafeta puncak kepemimpinan d[...] Dharmala Group. "Itu sudah dipikirkan Pa[...] Go (Suhargo Gondokusumo)," ujarnya ■

INDEKS KARYA :

- Pantai Mutiara
- Taman Semanan Indah
- Talaga Bestari
- Apartemen & Perumahan Grande Famili
- Darma Raya Trawas
- Hotel Raya Bromo
- Wisma Dharmala Sakti
- Apartemen Kintamani
- Apartemen Prada Menteng

Pintu gerbang Talaga Bestari.

TALAGA BESTARI

Permukiman bersuasana edukatif di Barat Jakarta

Fenomena hidup berkeluarga di kota besar adalah semakin sibuknya para orang tua sehingga sulit untuk menyisihkan waktu bagi pendidikan anak-anaknya di rumah. Kondisi ini, di mata pengembang PT Dharmala Intiland, melahirkan perenungan tersendiri, bagaimana ikut membantu para orang tua yang ingin mendidik anaknya di rumah tapi mereka sendiri tetap dapat melangsungkan kegiatannya dengan tenang di tempat kerja.

"Jungle Boulevard" yang mulai terbentuk.
Di kejauhan adalah rumah-rumah tahap pertama.

Renungan itu akhirnya sampai pada suatu kesimpulan : merancang suatu kawasan hunian yang nyaman dan aman di mana di dalamnya kaya dengan berbagai fasilitas bernuansa edukasi. Artinya, tanpa merasa dipaksakan, dengan berbagai fasilitas unggulan yang ada itu, si anak tetap merasa dalam dunia bermain, namun tanpa disadarinya dia sedang belajar banyak hal yang berguna bagi perkembangan jiwanya kelak. Dan para orang tua sendiri, mendapat dua hal berharga sekaligus : sebuah kawasan hunian yang nyaman dan aman juga "guru" yang baik bagi anak-anaknya.

"Gagasan membangun perumahan bertema pengetahuan ini dilandasi pemikiran bahwa anak-anak tidak saja memerlukan pendidikan formal. Tapi, juga kegiatan yang memacu anak berpikir aktif-kreatif. Sehingga dalam bermain, anak-anak sekaligus belajar. Hal yang tidak mereka dapatkan bangku di sekolah, bisa mereka peroleh di Talaga Bestari," papar Hendro S. Gondokusumo, Presiden Direktur PT DIL.

Bagaimanakah wujud per-mukiman idealistik itu? Sebuah jawaban konkret akan Anda dapatkan pada proyek permukiman seluas 230 ha yang ditangani oleh perancang khusus kenamaan yang memiliki reputasi di bidangnya. Belt Collins. Ada pula arsitek Peddle Thorp dari Australia yang mendesain stadium olympic tahun 2000 di Sydney nanti dan Paul Rudolph yang terkenal dengan desain gedung Wisma Dharmala Sakti. Mereka mengerahkan seluruh kemampuannya untuk menciptakan kawasan hunian yang kelak bukan saja nyaman namun juga memiliki nilai idealistik. Pengembang pun konsisten memberikan nilai pendidikan (*learning*) pada setiap aspek proyek ini.

Burung Kasuari, salah satu penghuni setia Talaga Bestari, siap menyapa dengan ramah.

Rusa yang sudah beranak- pinak di Talaga Bestari.

Begitu memasuki *main gate* Talaga Bestari, beberapa menit selepas pintu keluar tol Balaraja Timur, Tangerang, sentuhan tangan mereka segera saja terasa dan "proses belajar" dimulai. Berbagai jenis pohon besar dan tumbuhan berdaun lebar lainnya yang merimbun di kiri-kanan jalur utama itu. Inilah yang disebut *jungle boulevard* yang juga diperuntukkan bagi taman dan tumbuhan peneduh. Panjang *jungle boulevard* ini mencapai 5 km.

Tak cukup hanya itu. Berdampingan dengan *boulevard*, pengembang juga mengalokasikan lahan bagi berbagai jenis pohon hasil kerjasama dengan Kebun Raya Bogor dan *Majalah Trubus*. Pohon-pohon ini diberi papan-papan nama di dekatnya yang menceritakan keluarga serta asal-usul dan informasi tanaman tersebut seperti ibaratnya sebuah perpustakaan. Perpustakaan hidup ini dapat dilihat atau dirasakan di seluruh proyek. Jadi, tinggal di dalam Talaga Bestari adalah tinggal di dalam sebuah perpustakaan seluas 230 hektar. Salah satu wujud komitmen PT DIL dalam membentuk perpustakaan hidup ini tonggak awalnya dilakukan melalui penanaman seribu pohon, Nopember 1996 lalu. Setiap anggota DIL menanam sebuah pohon. Selain identitas pohon pohon itu sendiri, pohon-pohon itu juga diberi nama penanamnya

Tipe rumah bergaya arsitektur tropika.

sehingga menciptakan suatu ikatan emosional antara penanam dan tanaman-tanaman itu. Hal yang akan terus dilakukan oleh setiap orang yang datang ke Talaga Bestari ini sehingga pada akhirnya menimbulkan rasa memiliki perpustakaan hidup; kita dapat menjumpai tumbuhan langka seperti pisang Brazil dan tumbuhan lainnya yang menjadi primadona Kebun Raya Bogor yang dilindungi, yakni kayu hitam (*diospyros celebica*) dan *victoria regia* (teratai raksasa) yang tahan diduduki seorang anak kecil di atasnya. Tanpa disadari, dengan duduk diatas tanaman itu, si anak secara otomatis akan bertanya dan belajar mengenai teratai (pohon) yang didudukinya itu.

Hal lain yang mengatakan kepedulian terhadap alam dinyatakan melalui kehadiran Taman Rusa yang diawasi oleh dokter hewan, juga Taman Burung yang berbeda dari kebanyakan taman burung yang ada. Kalau taman burung di tempat lain berupa kubah besi , maka di Talaga Bestari bentuknya adalah sebuah *existing village* yang luas dan padat dengan pepohonan. Kemudiaan "perkampungan" ini di kurung jaring. "Kesan alami yang ditimbulkannya memungkinkan burung-burung hidup mendekati habitat aslinya," ujar Ir. Permadi Indra Yoga, Planning Manager Talaga Bestari. Keberadaan habitat asli ini memungkinkan anak-anak belajar tidak hanya dari buku, tapi juga melihat daur hidup, dan penerapan ekosistem itu sendiri.

Semua upaya ini dilandasi keyakinan bahwa dengan mengajarkan anak-anak mencintai alam berarti kita memberikan jaminan bahwa mereka akan hidup di dunia yang hijau.

Pengembang tak bermaksud bermain-main dengan proyeknya yang satu ini. Talaga Bestari pun dilengkapi dengan perpustakaan anak atau taman bacaan. "Namun tak menerapkan pola perpustakaan yang banyak dikenal di sini yang terkesan menjenuhkan bagi kebanyakan pengunjung anak-anak. Untuk itu ia mengundang pakar perpustakaan dari Singapura untuk merancang sebuah perpustakaan yang unik dan menyenangkan bagi anak-anak," kata Thomas Kustianto, Direktur PT DIL.

Di sini anak-anak diajar untuk bertanggung jawab atas buku-buku yang digunakan dengan kesadaran sendiri. Suasana perpustakaan akan dibuat familiar dengan anak-anak. Misalnya ada pohon-pohonan besar sehingga akan terkesan mereka membaca di bawah pohon. Anak-anak juga akan diberi pelajaran bagaimana berprilaku saat orang tua tidak di rumah, menghidupkan dan mematikan televisi, dan aktivitas positif lainnya.

Perhatian pada konsep perumahan bertema pendidikan dan pengetahuan ini tentu saja diimbangi oleh hunian yang berkualitas. Kelak andai seluruh kawasan selesai dibangun, akan terdapat sekitar 7000 unit rumah berbagai tipe, termasuk sekitar 300 unit perumahan karyawan PT DIL. "Pada tahap pertama sekarang ini sedang diselesaikan 500 unit rumah. Pada

Kira-kira beginilah suasana tinggal di Talaga Bestari, akrab dengan alam dan dikelilingi tanaman-tanaman khas dari Kebun Raya Bogor.

Juni tahun ini untuk pertama kalinya akan serahkan sekitar 90 unit kepada konsumen," tambah Thomas.

Berbagai tipe rumah dengan arsitektur tropikal klasik tersedia di sini. Mulai dari tipe 45/90; 53/126; 107/162, dan 183/300. Nama-nama tipe rumah ini terdengar indah karena menggunakan istilah warna seperti magenta, prusian, dll. Arsitektur rumah umumnya berlangit-langit tinggi. "Hal ini untuk memberikan kesempatan kepada penghuninya melakukan ekspansi secara vertikal," kata Cindy Tando, Asisten Manajer Talaga Bestari seraya menegaskan bahwa bahan-bahan bangunan kayu yang digunakannya berkualitas tinggi dan terpilih.

Dari teras kantor pemasaran, anda dapat menikmati pemandangan menyeluruh kawasan Talaga Bestari.

Setiap aspek dari proyek ini memiliki nilai pendidikan bagi warga. Dibawah nama-nama jalan akan ada *caption* yang menceritakan tentang ilmuwan atau temuannya. Nama-nama jalan lingkungan yang ada dibuat berdasarkan nama-nama tokoh ilmuwan dunia. Misalnya, Jalan James Watt, Jalan Einstein, dan seterusnya.

Fasilitas yang biasa Anda temukan di permukiman lain, akan juga dengan mudah ditemui di sini. Karena pengembangnya bersiap membangun *supermarket*, sekolah, *community centre* (gedung serba guna), fasilitas olahraga, kesehatan, dan sebagainya. Untuk tingkatan masyarakat yang lebih luas, Talaga Bestari juga membangun sebuah pusat pelatihan (training centre). "Fasilitas ini disediakan bukan saja bagi warga, namun juga untuk para industriawan yang ingin menambah wawasan dan *skills* karyawannya yang bekerja tidak hanya di seputar Tangerang dan Cilegon tapi juga untuk kegiatan internasional," kata Thomas. Mereka tak perlu cemas dengan fasilitas seperti *televideo conference*, internet, dan tenaga pengajar, dll. Semua kebutuhan itu disiapkan pengelolanya.

Penanaman 1000 pohon di Talaga Bestari.

Yang tidak kalah penting dari semua itu adalah aksesibilitas Talaga Bestari melalui jalan tol yang mudah dicapai. Dari kawasan Semanggi hanya membutuhkan waktu 40 menit. Selain itu dapat di tempuh juga melalui jalan negara selebar 20 meter yang melintasi kawasan itu via Pasar Kemis.

Di tengah era globalisasi yang menuntut lahirnya generasi muda yang unggul di semua lini, tak pelak lagi, Talaga Bestari adalah kawasan hunian yang dirancang untuk turut serta dalam upaya mencerdaskan bangsa. ***

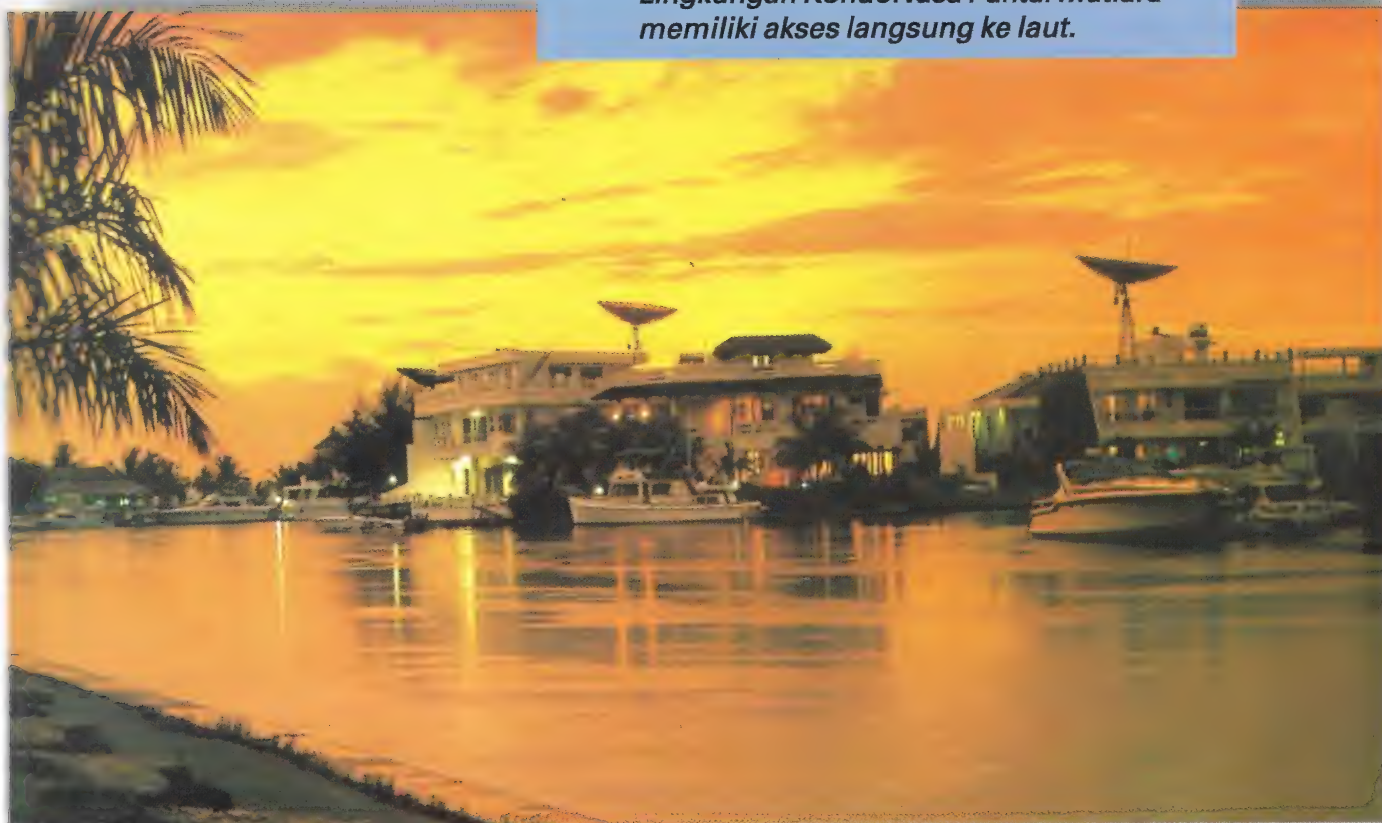
KONDONUSA
PANTAI MUTIARA

Hunian tepi laut dengan akses langsung ke laut Jawa

"Saya lihat, daerah pantai di negara-negara maju dikembangkan menjadi kawasan pemukiman prestisius sekaligus kawasan bisnis ..."

Pantai Mutiara , perumahan kanal hasil reklamasi yang memiliki akses langsung ke Laut Jawa akan dilengkapi dengan marina dan kondominium , dalam pembangunan tahap III-nya.

Pada tahap pertama dan kedua , pemukiman darat dan kanalnya mendapat respon yang sangat baik. Oleh karena itu Dharmala Intiland, pengembang yang telah berpengalaman di bidang properti akan mendapat sambutan yang positif dari masyarakat untuk tahap ketiga ini.

Lingkungan KondoNusa Pantai Mutiara memiliki akses langsung ke laut.

Taman yang luas dan asri berbatasan langsung dengan kanal.

Menyebut nama PT Dharmala Intiland (PT DIL), ingatan orang segera saja hinggap pada proyek-proyek monumental yang telah dikembangkannya. Salah satu yang kini tengah dikembangkan adalah hunian tepi laut Pantai Mutiara.

Siapa warga kota Metropolis yang belum pernah mendengar kawasan permukiman berkonsep kanal Pantai Mutiara? Inilah perumahan yang langsung memiliki akses ke laut terbuka. Di sini panorama lepas laut biru, bukan cuma dapat dipandang namun sekaligus juga disentuh.

Harumnya angin samudra dan merdunya nyanyian burung-burung pantai bukan lagi cerita. Dan bila senja tiba, matahari beringsut menuju ke peraduannya . Bentuknya yang bulat dan warnanya kemerahan, adalah suguhan keseharian penghuninya.

Rumah-rumah bergaya arsitektur mediteranian yang megah dan modern lengkap dengan dermaga pribadi untuk menambatkan kapal-kapal pesiar, mengingatkan kita pada kawasan hunian eksklusif di tepian laut negeri seberang, seperti Hongkong, Amerika atau Australia.

Dalam kemewahan alam Pantai Mutiara itu, PT DIL menawarkan sebuah gaya hidup yang lain. Gaya hidup hunian vertikal melalui KondoNusa berpanorama laut dan dekat dengan pantai.

Nama KondoNusa berasal dari kata kondominium dan nusa, yang berarti pulau. Letak KondoNusa yang berada di tengah pulau hasil reklamasi, dengan dikelilingi taman tropis terbuka seluas 8 hektar.

Dengan demikian berbeda dengan apartemen, tamannya berbatasan langsung dengan jalan, maka taman di sini langsung berbatasan dengan kanal-kanal yang mengelilingi apartemen. Taman ini diperkaya dengan berbagai jenis bunga dan pepohonan yang bidang teduhnya lebar sehingga menarik burung-burung hinggap.

Seperti diungkap Ir. Donny Pradono, perencana yang sejak awal terlibat dalam pembangunan kondominium itu, KondoNusa adalah hunian vertikal yang dibuat berbeda dengan kondominium lainnya yang telah lebih dulu hadir. "Di sini kami akan menghadirkan kondominium resor. Suasana yang hijau, dan kehidupan air betul-betul kami munculkan. Sebuah "Total retreat" dari kesibukan kota yang dapat dinikmati penghuni setiap hari, tanpa menunggu "*weekend*" serta hanya dengan menempuh

KondoNusa Pantai Mutiara dirancang sebagai home *bagi penghuni*

beberapa jam perjalanan, katanya.

Kehidupan air yang dimaksud Donny adalah aliran air laut melalui kanal-kanal selebar 40 - 80 meter yang mengelilingi kondomminium. Kanal ini mampu menjadi jalur lalu lintas kapal pesiar berukuran sedang. Di tepian kanal terdapat

Artist impression suasana kanal KondoNusa.

Artist impression lobi terbuka

jalan setapak yang bisa digunakan berjogging sambil menikmati suasana laut. Di sudut-sudut tertentu disediakan pula tempat-tempat untuk acara pesta kecil di alam terbuka sambil ber-BBQ-ria.

Sebuah jembatan yang didesain artistik akan menghubungkan kawasan Kondonusa Pantai Mutiara dengan kawasan di luar pulau pribadi tersebut. Dibawahnya kapal-kapal pesiar dapat berlalu-lalang.

Kehijauan yang terpadu dengan dengan kehidupan air, memang sebuah panorama langka. Namun di kondominium yang dirancang oleh WATG, Honolulu, semuanya menjadi kenyataan.

Tengok saja *site plan* nya. Lahan seluas 10 ha hasil reklamasi itu hanya sekitar 20 persennya yang akan dimanfaatkan sebagai bangunan. Sisanya, lahan hijau terbuka serta kanal-kanal dengan aliran air yang tenang, sesekali ditingkahi suara ombak laut Pantai Utara.

Kesibukan lalu lintas kendaraan bermotor dengan polusinya tidak akan dapat menjamah KondoNusa Pantai Mutiara. Perencanaannya telah mengantisipasi dengan menciptakan lingkungan yang membuat penghuni sesedikit mungkin menggunakan kendaraan bermotor kecuali bila akan berangkat ke kantor. "Sedikit sekali interelasi kegiatan penghuni dengan lalulintas," tegas Donny.

Pengembang juga tak segan-segan "mengorbankan" dua lantai dasar kondominium untuk dijadikan lobi terbuka. Tidak ada sekat-sekat ruang di sini, sehingga begitu penghuni turun ke lantai dasar, mereka dapat menikmati panorama *garden level* secara langsung. Dari lobi inilah penghuni mereguk semua keindahan hamparan panorama taman buatan yang menyatu dengan alam laut khas Pantai Mutiara.

Dari sini pula tampak Pulau Bidadari, salah satu pulau di Kepulauan Seribu yang untuk mencapainya tinggal menggunakan fasilitas boat yang disediakan pengelola.

Satu hal lagi yang patut diketahui, KondoNusa berikut danau dan taman seluas 7 hektar itu terhampar lebih kurang

Artist impression kolam renang.

6 meter diatas permukaan air laut, sementara di bawah taman itu dibangun tempat parkir kendaraan bagi penghuni.

Pengalaman bertahun-tahun PT DIL dalam pembangunan perumahan pantai, agaknya menjamin rasa aman penghuninya dari kemungkinan banjir, limbah rumah tangga, dan berbagai hal lain yang mungkin mengganggu keamanan dan kenyamanan berhuni.

Bicara fasilitas yang dapat dinikmati penghuni,tampaknya bukan hal yang sulit. Mengingat KondoNusa Pantai Mutiara berada dalam lingkungan hunian yang telah berkembang lebih dahulu yaitu Pantai Mutiara. Kawasan perumahan yang telah dihuni sejak empat sampai delapan tahun lalu itu, telah memiliki fasilitas yang dapat dinikmati oleh penghuni kondominium.

Kawasan kondominium ini memiliki fasilitas berupa ruang serba guna, pusat kebugaran, sauna, *whirpool*, kolam renang dekoratif dan papan luncur, lapangan tenis, lapangan basket, lapangan voli, tempat bermain untuk anak, *minimarket*, pelayanan kesehatan, restoran dan kafe. Fasilitas yang menjadi ciri khas KondoNusa adalah rekreasi laut seperti jet ski, selancar angin, dan kapal pesiar.

Fasilitas lainnya yang dapat dinikmati penghuni di setiap tower adalah lift penumpang dan barang, daya listrik, air bersih (PAM DKI), TV dan parabola, telepon, AC, dan instalasi air panas, instalasi pemadam kebakaran, parkir, dan sistem keamanan 24 jam. Jumlah unit fasilitas ini dijamin cukup bagi para penghuni.

Kini pembangunan Tahap I KondoNusa tengah berlangsung di Blok T yang memiliki 4 tower yang

KondoNusa Pantai Mutiara hadir di tengah lingkungan yang telah berkembang.

terdiri dari 500 unit. Pemancangan tiang tahap pertama ini akan berlangsung pada September 1997 dan direncanakan selesai pada Desember 1999.

Beragam tipe kamar tersedia di sini. Mulai dari *Penthouse*; 1 kamar tidur; 2 kamar tidur; 3 kamar tidur plus kamar pembantu. Bagi yang membeli secara gabungan seperti ini, ada tambahan fasilitas tempat parkir dari satu menjadi dua. "Kami memang berusaha memberikan fasilitas yang fleksibel bagi konsumen," kata Theresia Rustandi, *Manager Corporate Affairs & Marketing Communication* PT DIL.

Lokasi KondoNusa di kawasan Pluit, Jakarta Utara, ini mudah dijangkau dari segala arah. Baik melalui jalan tol dalam kota atau jalan biasa. Dari Segi Tiga Emas (Jl. Sudirman, Jl. Thamrin, dan Jl. HR.Rasuna Said) hanya sekitar 30 menit. Dalam hitungan beberapa menit dapat dicapai dari pusat perbelanjaan besar Mega Mal Pluit dan Bandar Udara Soekarno-Hatta.

Dilihat dari lokasi, penggarapan arsitektur, dan fasilitas yang dimilikinya, KondoNusa layak dijuluki sebagai satu-satunya permukiman kanal yang bertaraf internasional di Indonesia. KondoNusa adalah fenomena baru hunian resor vertikal: ya tempat tinggal ya sekaligus pesiar.

Peta lokasi

KIAT PSP MELARISKAN PROPERTINYA

TRIJONO GONDOKUSUMO

Kalau ada anak bungsu yang merasa paling beruntung, maka Trijono Gondokusumo itulah orangnya. Pemain properti yang satu ini, begitu cantiknya memanfaatkan kesempatan. Betapa tidak. Begitu menamatkan studi di University of Southern California, Los Angeles lantas pulang ke Indonesia tahun 1981, Trijono mengaku belum tahu apa-apa soal bisnis properti. Saya masih hijau, akunya. Sementara orangtua dan kakak-kakaknya, baik kakak kandung maupun kakak sepupu, sudah mapan di takhta kerajaan bisnisnya: Grup Dharmala. Ayahnya Suhargo Gondokusumo, bos besar kelompok usaha itu. Kedua kakak kandungnya : Su-[illegible] Gondo-kusumo dan Dwiyanto Gondokusumo, adalah tangan kanan sang Bapak di Dharmala. Sementara Hendro S. Gondokusumo, saudara sepupu Trijono, tegar sebagai bos bisnis propertinya Grup Dharmala.

Dalam kondisi seperti itu, jika orangnya bukan Trijono, agaknya akan berpikiran : lebih baik bergabung sajalah dengan kolompok binis yang sudah ada. Namun Tri, demikian pria berusia 36 tahun ini sering dipanggil, ternyata punya sikap berbeda. Ia tak mau berada di bawah ketiak Bapak dan kakak-kakaknya dan memilih berusaha membangun bisnis sendiri. Untungnya, lingkungan keluarganya adalah orang-orang yang sudah mapan dalam bisnis dan mengerti posisi

Tri sebagai anak bungsu. Enak jadi anak bungsu. Kita diajarin semua, karena dianggap tak bisa. Ini kan kesempatan bagi saya, cerita Trijono kepada *Properti Indonesia*.

Mengapa Tri tak mau bergabung dengan Dharmala? Menurutnya, Dharmala yang sudah berdiri sejak tahun 1954 telah dijalankan oleh orang-orang yang mapan. Sedang Tri mengaku masih hijau dan tak memungkinkannya untuk bersaingan. Maklum, usianya sendiri juga masih amat belia, 21 tahun. Lalu, saya pikir, lebih baik mencoba berdiri sendiri. Siapa tahu kita bisa maju, papar Tri yang menghabiskan masa kecilnya di Surabaya dan Singapura ini.

Sejarah kemudian membuktikan, sikap yang diambil Tri ternyata benar. Kini, bisnis yang dirintis Tri sudah menggurita dengan lebih dari 50 perusahaan (13 di antaranya berada di bawah divisi properti). Berdasarkan neraca yang dipublikasikan terbaru di media massa, aset Grup PSP sudah mencapai Rp 3,035 triliun.

Saat ini, khusus untuk produk properti, Grup PSP telah menguasai lahan strategis di Jakarta, Jawa Barat dan Surabaya. Total lahan keseluruhannya lebih kurang 460 hektar. Di atas tanah-tanah itu, dibangun berbagai produk properti: perumahan, apartemen, perkantoran, pusat perniagaan, hotel, kawasan industri, lapangan golf dan pusat rekreasi. Padahal, ketika dirintis tahun 1981, Tri hanya modal Rp 200 juta dan tiga orang tenaga. Proyek yang dikerjakan pun baru berupa ruko sebanyak 67 pintu dan 65 unit rumah tingal di atas tanah seluas 2,5 hektar di bilangan Daan Mogot, Jakarta Barat. Bagaimana Tri melipatgandakan aset yang berawal Rp 200 juta itu? Apa kiatnya memasarkan properti di masa sulit sehingga laris bak kacang goreng? Dalam suatu kesempatan, Trijono menerima Pria Takari Utama dari Properti Indonesia. Ruang kerjanya di lantai 20 Wisma Bank Dharmala di Jl. Jend. Sudirman, Jakarta, terkesan apik. Berderet rapi dokumentasi foto-fotonya dengan beberapa pejabat tinggi negara. Selain itu, yang juga menonjol adalah dominasi patung-patung kuda di berbagai sudut pandang ruangan.

TRIJONO (KANAN) BERSAMA SUHARGO GONDOKUSUMO (KEDUA KANAN) MENPERA AKBAR TANDJUNG (TENGAH) DAN HENDRO S. GONDOKUSUMO (KIRI)

Asesoris ruang Anda tampaknya didominasi oleh simbol kuda. Apa ad hubungannya dengan fisolosifi bisni Anda?

Pertama, saya memang gema mengoleksi barang seni. Kedua, kuda adala simbol kerja keras dan semangatnya tingg. Rata-rata keluarga saya, mulai dari papa Suyanto dan lain-lainnya punya koleks barang seni kuda. Tujuannya, supaya ketika kita masuk kantor, semangat kerja kita tingg seperti semangat kuda.

Ketika mendirikan perusahaan PSP tahun 1981, apa yang ada di pikiran Anda?

Namanya orang muda memang lebih berani. Waktu itu usia saya baru 21 tahun. Prinsip saya, yang penting kerja keras dulu berbuat maksimal, karena kita masih muda. Lebih nekad sedikitlah.

Apakah keinginan Anda untuk berdiri sendiri dan tak mau bergabung dengan Grup Dharmala milik ayah Anda sudah direncanakan sebelum pulang dari AS?

Ketika saya kembali dari AS, memang belum diputuskan apakah saya akan bergabung dengan Dharmala atau mau berdiri sendiri. Waktu itu, Dharmala sudah mapan dan perusahaan dijalankan oleh para profesional yang handal. Saya merasa, kalau saya bergabung dengan Dharmala, saya tidak bisa berkontribusi banyak.

Di sisi lain, baik orangtua maupun mertua saya juga mendorong saya untuk berdiri sendiri. Dharmala dan Gunung Sewu sudah menjalankan bisnis properti dan cukup sukses. Tentu saja, menurut saya, ada hal-hal yang sukses dan gagal dari yang mereka jalankan. Dari situ, saya bisa mengambil keutungan untuk bisa langsung mencontoh hal-hal yang bisa sukses dan tidak perlu lagi melewati hal-hal yang memungkinkan bisa gagal. Sehingga, kemungkinan sukses saya lebih besar bukan? Yang penting dalam era kompetitif ini, kita harus kreatif dan lebih inovatif.

Tapi mengapa memulainya dari properti lebih dulu?

Saya memulai dari bisnis properti, ya karena sudah ada contoh dari Dharmala tadi. Memang Dharmala juga sudah menjalankan bisnis jasa keuangan. Namun, saat itu, bisnis jasa keuangan agak tertutup dan membutuhkan modal yang sangat besar, di samping pemain di sektor ini besar-besar semua, sehingga menyulitkan untuk pemula di bisnis ini.

Peluang apa pertama yang dilihat?

Ketika saya mau memasuki bisnis properti, tentu saya harus melihat kemampuan saya lebih dulu. Waktu itu, modal yang ada hanya Rp 200 juta. Saya pikirkan, bagaimana agar uang ini bisa berputar cepat dengan arus kas yang baik, sehingga *turn-over*-nya besar. Mengingat tingkat pertumbuhan penduduk Indonesia yang cukup tinggi, dan pertumbuhan ekonomi yang baik, maka saya pikir hal itu akan menciptakan permintaan rumah yang besar. Maka, saya memilih masuk ke bidang perumahan, yang dimulai dengan proyek Taman Surya I di Jalan Daan Mogot, Jakarta Barat.

Apa pengajaran utama dari papa dan kakak-kakak Anda?

Ayah saya lebih banyak mengajarkan hal-hal yang makro. Misalnya, bagaimana menjalankan bisnis yang baik, agar kita lebih berpikiran matang dan terbuka. Kalau kita mengerjakan sesuatu, harus dengan kerja keras, konsisten dan *committed* serta dalam pencapaiannya harus *persistence*.

Kakak saya lebih pada hal-hal yang khusus. Hendro membimbing saya mengelola bisnis properti dan realestat. Suyanto lebih pada bidang keuangan dan kontrol perusahaan. Sedang Dwiyanto—di samping sebagai Wakil Presdir Grup PSP yang membantu saya di bidang operasional, juga membantu dalam mengembangkan bisnis ritel terutama di bidang makanan. Maklum, Dwiyanto memang hobinya dalam soal-soal makanan itu.

Dulu Anda membangun kerajaan bisnis properti PSP hanya dengan Rp 200 juta. Kini posisi terakhir, persisnya sudah berapa aset seluruh Grup PSP?

Wah, aset PSP masih kecil. Anda bisa hitung sendiri. Beberapa perusahaan PSP kan sudah *go public*, seperti PT Putra Surya Perkasa (properti dan realestat), PT Bayu Buana (bisnis travel), PT Putra Sejahtera Pioneerindo (California Fried Chicken) dan PT Putra Surya Multidana (leasing). Yang lainnya seperti Bank PSP, neracanya bisa dilihat di koran.

Kini, kita harus lebih *market oriented*. Jangan membuat produk yang bagus menurut kita, tapi belum tentu diminta pasar.

Apakah Grup PSP masih dominan dijalankan oleh keluarga?

Umumnya, perusahaan-perusahaan yang bergerak di bidang properti dijalankan oleh *owner* dan keluarganya. Di PSP, walaupun saya duduk sebagai Presdir, operasional perusahaan lebih banyak dijalankan oleh para profesional. Saya hanya memberikan target-target yang harus dicapai dan memonitor perkembangan mereka. Masing-masing direksi mempunyai hak dan kewajiban yang sudah jelas.

Bagaimana gaya manajemen yang diterapkan dalam mengembangkan bisnis properti?

Gaya manejemen PSP mempunyai empat fase. Pertama, fase otoriter. Yaitu pada tahap awal ketika perusahaa baru berdiri dan masih kecil. Saya harus tahu semua pekerjaan. Hampir semua keputusan dalam fase ini, saya buat sendiri. Kedua, fase *delegation*. Pada fase ini, di mana perusahaan mulai membesar, saya sudah tidak mungkin menjalankan perusahaan sendiri. Pada fase ini saya mulai memakai tenaga-tenaga profesional. Ketiga, fase *performance oriented*, di mana yang bekerja lebih baik akan mendapat hasil yang lebih baik juga. Keempat, fase *win-win-win*, di mana para pengelola profesional harus bisa memuaskan semua pihak yaitu konsumen, pemegang saham dan karyawan. Saat ini PSP berada dalam fase keempat ini.

Kiat lain?

Kini, kita tahu kompetisi makin ber dan konsumen kian kritis. Untuk bi menjual, kita harus betul-betul tahu apa ya diinginkan oleh target pasar kita. Sukses ka menjual apartemen tahun 1996 lalu, adal salah satu contoh kejelian melihat pasar. Ki kita harus lebih *market oriented*. Jang membuat produk yang bagus menurut kit tapi belum tentu diminta pasar.

Pre-construction sale juga suatu h yang baik, di mana konsumen ikut membiay sebagian dari konstruksi, di samping prod yang dibangun sudah ada pembeliny Promosi pun harus berani. *Gimmick-gimmi* yang dipakai harus menarik dan mud diingat, sehingga banyak dibicarakan oran Konsumen akan semakin cepat memutusk untuk membeli kalau produk yan ditawarkan banyak dibeli orang. Oran seperti takut tidak kebagian.

Bisnis awal Anda adalah perumaha dan ruko. Apa pertimbangannya memili properti jenis itu sebagai titik awal kemudian baru mengembangkan usaha d bidang keuangan dan produk ritel?

Ya, saya mulai dari bisnis properti karena memang sudah ada orang yan membimbing saya. Selain itu, bisnis in cukup menjanjikan prospek yang baik Katakanlah tidak laku, asal arus kas kit lancar, harga tanah kan tidak pernah turun.

Bisnis ritel, asalnya karena kakak say Dwiyanto yang suka memasak. Ia juga yan menemukan resep bumbu untuk CFC. Bisni makanan adalah bisnis yang tak kenal resesi Dengan pendapatan perkapita yang teru meningkat, daya beli masyarakat jug meningkat dan mutu makanan yang dimaka juga meningkat.

Sedang bisnis travel (Bayu Buana) dimulai bersama-sama dengan beberap perusahaan besar seperti Fuji Film, Lippo Dharmala, Gunung Sewu, Citatah, Pudjiadi Asahimas dan lain-lain. Dasar pemikirann dari kita-kita saja sudah merupakan *captiv market*. Waktunya juga pas, karena pemerintah juga sedang menggalakkan pariwisata.

Pertumbuhan perusahaan ini baik, sehingga kini kontribusi *captive market* terhadap *turnover* kurang dari 1 persen.

Bidang jasa keuangan, sebenarnya dulu saya juga tertarik. Tapi waktu itu izinnya masih ditutup. Barulah setelah Pakto 1988, saat izin-izin lembaga keuangan baru dibuka lebar, terpikir kembali masuk ke bidang jasa keuangan. Tahun 1989, kami mendirikan Bank PSP, dengan menggarap pasar pembiayaan ritel.

Strategi PSP dalam pembangunan perumahan?

Pertama, konsep perumahan yang dibangun itu harus jelas dan spesifik, sehingga berbeda dibanding perumahan lain. Dengan begitu, *product positioning*-nya juga jadi jelas, sehingga konsumen bisa melihat keunggulan komparatifnya dibandingkan produk sejenis. Kedua, *pricing policy* harus dibuat sedemikian rupa, agar bisa mencakup pasar yang lebih besar. Ketiga, promosi harus punya nilai *awareness* yang lebih tinggi, sehingga konsumen bisa langsung tertarik membeli.

Konsep perumahan yang dibangun itu harus jelas dan spesifik, sehingga berbeda dibanding perumahan lain. Dengan begitu, *product positioning*-nya juga jadi jelas.

Bagaimana Anda menerapkan konsep hunian berimbang 1:3:6?

Pada dasarnya, tidak mudah menerapkan konsep 1:3:6 dalam satu kawasan, apalagi kalau kawasannya tidak begitu luas. Kawasan perumahan yang dibangun PSP, umumnya tidak terlalu besar, sehingga dalam suatu kawasan yang ada sekarang, konsep tersebut belum dijalankan secara menyeluruh. Namun, secara keseluruhan, PSP masih memenuhi konsep 1:3:6 tersebut. Misalnya, kami membangun kompleks perumahan di Cibubur dan Maja untuk memenuhi konsep 1:3:6.

Bagaimana Anda mengantisipasi suatu kawasan?

Kita perlu melihat terlebih dahulu, Pemerintah mau ke arah mana. Misalnya, baru-baru ini pemerintah menyatakan akan mengembangkan Maja sebagai Kota Kekerabatan. Untuk itu, tentu pemerintah sudah memikirkan infrastrukturnya. Kami juga sering bertanya pada REI mengenai keyakinan pengembang akan suatu kawasan baru. PSP lebih suka mengembangkan suatu kawasan yang besar bersama-sama dengan para pengembang lainnya, daripada mem-

buat kota baru yang dilakukan PSP sendiri. Umpamanya pengembangan Sentul, di mana ada beberapa pengembang lain yang juga ikut mengembangkan kawasan itu.

Proyek-proyek apa saja yang telah dan sedang diselesaikan saat ini?

Khusus proyek yang telah selesai sejak tahun 1994 adalah Hotel Ibis, Apartemen Pondok Klub Vila II dan Apartemen Permata Gandaria. Perumahan ada Taman Surya 3 dan 5, Taman Vila Meruya I dan II, dan Permata Sentul tahap I. Padang golf kita sudah menyelesaikan Permata Sentul 9 holes pertama.

Sedang yang saat ini sedang dalam konstruksi adalah Hotel Novotel Gajahmada di Jakarta dan Novotel Yogyakarta. Apartemen ada lima: Manara 7 Gading, Permata Surya I dan II, Permata Senayan dan Permata Meruya. Perumahan adalah Taman Surya 6, Permata Sentul tahap II dan II. Lapangan golf Permata Sentul 9 holes kedua juga sedang konstruksi, serta gedung perkantoran Menara PSP.

Apa obsesi Anda sebagai pemain properti?

Wah, saya sih tidak punya obsesi yang muluk-muluk. Saya tak punya ambisi menjadi pemain nomor satu. Saya cuma ikut berpartisipas secara maksium, agar ikut memberikan kontribusi dalam menyediakan rumah bagi rakyat.

Dari perkawinannya dengan Lanny Angkosubroto, Tri dikaruniai sepasang keturunan. "Saya ikut program pemerintah, Keluarga Berencana," kata Tri, lantas tersenyum. Lanny, wanita pendamping hidupnya itu adalah putri bos Grup Duta Anggada, Dasuki Angkosubroto. Perkawinan dua orang anak konglomerat properti ini terkesan seperti direkayasa. Namun, Trijono mengaku perkawinan mereka terjalin karena cinta semata. Menurut cerita Tri, pertemuan yang membuahkan cinta itu terjadi di California, ketika mereka kuliah di universitas yang sama. Bedanya, Tri mengambil jurusan pemasaran sedang Lanny administrasi bisnis. Jadi? Kloplah ■

INDEKS KARYA:

- Perumahan & Apartemen Taman Surya
- Apartemen Permata Gandaria
- Apartemen Permata Senayan
- Pondok Klub Vila
- Apartemen Permata Meruya

PROYEK-PROYEK UNGGULAN GRUP PSP

Lesunya bisnis properti, agaknya tak jadi penghalang Grup PSP (Putra Surya Perkasa) untuk terus melahirkan karya-karya inovatif dan prestisius. Dengan kemapanan manajemen serta kekuatan yang dimiliki para profesional Grup PSP dalam melahirkan strategi inovatif, kelesuan tersebut dapat ditembus, sehingga gerak bisnis perusahaan ini tetap bergairah. Produk-produk yang ditawarkan kepada masyarakat, selalu mendapat apresiasi yang tinggi. Berikut antara lain proyek-proyek unggulan perusahaan yang dipimpin oleh Trijono Gondokusumo itu.

APARTEMEN PERMATA SURYA dan TAMAN SURYA

Saat Matahari terbit rumah anda takkan terbenam

Setelah sukses mewujudkan impian masyarakat melalui kemudahan dan kenyamanan di permukiman Taman Surya, Kalideres, Jakarta Barat, kini Grup PSP melalui anak perusahaannya, PT Satwika Permai Indah, tengah mengembangkan komplek Apartemen Permata Surya di kawasan tersebut.

Ide untuk mendirikan apartemen di tengah-tengah permukiman Taman Surya, tak lain didasari oleh semakin merebaknya kebutuhan masyarakat untuk tinggal di apartemen. Bahkan sudah menjadi *trend*. Namun demikian satu hal yang tidak dapat dielakkan hingga saat ini adalah baru segelintir orang yang dapat menikmatinya, karena harga apartemen yang masih terasa sulit dijangkau.

Itulah sebabnya, Grup PSP sengaja menghadirkan apartemen kelas menengah, dengan harga yang bisa dijangkau oleh lapisan masyarakat kelas menengah, khususnya para eksekutif muda.

Dan, ternyata benar. Strategi inovatif yang ditawarkan Grup PSP itu mendapat apresiasi yang tinggi dari masyarakat. Hal itu terbukti sekitar 576 unit apartemen terdiri dari 4 tower yang ditawarkan dengan harga mulai Rp 37,5 juta per unit, pada saat peluncuran perdana, 27 Oktober 1996 lalu, langsung terjual habis diserbu pengunjung.

Tentunya tidak hanya faktor harga yang membuat Apartemen Permata Surya diminati masyarakat, dari segi lokasi pun sangat strategis dan berada di kawasan yang tengah mengalami pertumbuhan pesat. Lokasi ini didukung akses yang sangat memadai dan sangat dekat dengan sentra-sentra aktivitas masyarakat ibukota. Seperti dari Kantor Walikota Jakarta Barat yang baru, hanya 10 menit dari Mal Puri Indah atau Mega Pluit, 15 menit dari Makro Meruya dan ke Bandara Soekarno-Hatta. Selain itu, lokasi Permata Surya juga mudah dicapai dari berbagai penjuru kota, seperti melalui jalan lingkar luar barat, jalan Daan Mogot, tol Jakarta-Merak dan tol Bandara Soekarno-Hatta.

Tak hanya itu, beragam fasilitas yang disediakan pengembang boleh dibilang sangat memanjakan konsumen. Mulai dari super market, *food court*, kolam renang, lapangan tenis, lapangan basket, sekolah, taman bermain, sampai pasar tradisional, tersedia lengkap.

Apartemen Permata Surya yang dikembangkan di atas lahan seluas 3 hektar, akan dibangun 9 tower yang terdiri 6 tower berlantai 4, dan 3 tower berlantai 8 dengan total 752 unit. Pembangunannya menelan investasi sebesar Rp 24 miliar, dan dirancang oleh PT Megatika Internasional.

Sebagai apartemen yang dikembangkan di kawasan strategis dengan akses yang memadai serta lingkungan yang nyaman, apartemen Permata Surya, memang sangat tepat bagi para profesional muda.

Apartemen Permata Surya 2

Peta Lokasi Taman Surya

PERMATA SENTUL

Hunian Eksklusif di Tengah Perbukitan

Sebuah hunian eksklusif kembali dihadirkan Grup PSP di kawasan Sentul, Bogor, Jawa Barat. Alam Bogor yang terkenal sejuk dan berpanorama indah itu, mengilhami pengembang untuk membangun sebuah kawasan permukiman eksklusif, lengkap dengan berbagai fasilitas yang disesuaikan dengan gaya hidup masyarakat modern.

Betapa tidak, perumahan mewah karya *master planer* MC Karrel Lynch dari Australia ini, sangat memperhatikan keamanan dan kenyamanan penghuninya. Suasana *resort* benar-benar dihadirkan di kawasan ini. Tengok saja, di atas tanah seluas 600 hektar, hanya akan dihuni oleh 1000 kepala keluarga. Semua rumah didisain tanpa pagar, dengan luas kavling antara 800 hingga 1.800 M2. Ditambah dengan lapangan golf 27 holes karya Peter Thomson dari Australia, yang membentang di sekeliling perumahan, sehingga menjadikan pekarangan terasa bertambah luas.

Sesuai dengan gaya hidup calon penghuninya, fasilitas yang disediakan di Permata Sentul sangat lengkap dan modern. Mulai dari fasilitas belanja untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, fasilitas olahraga, sarana peribadatan, sarana pendidikan, hingga sarana rekreasi.

Untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari misalnya, pihak pengembang sengaja membangun *Town Centre* seluas 10 hektar dan *Entry Village* seluas 5 hektar. Di *Town Centre* antara lain tersedia, restoran, galeri, butik, perkantoran, *training centre*, pusat kebudayaan dan hiburan. Dan di *Entry Village* ada mini market, restoran, karaoke, perpustakaan, toko buku, penyewaan video/laser, sampai bengkel sepeda.

Semua fasilitas tersebut dapat dinikmati oleh penghuni dengan tenang dan aman. Karena permukiman ini dirancang menggunakan satu pintu gerbang, dengan keamanan terpadu. Penjagaan yang dilakukan oleh satuan keamanan hampir ada setiap sudut kawasan tersebut selama 24 jam.

Lapangan Golf 27 Holes

Jogging di pagi hari

Dan yang menggembirakan, Permata Sentul dibangun berdasarkan konsep berwawasan lingkungan. Menurut Jimmy Soetedjo, Direktur Teknik Grup PSP, semua pembangunan yang dilakukan di sini tidak pernah mengabaikan faktor kelestarian pada lingkungan. Misalnya, dalam proses pematangan kavling berusaha sekecil mungkin mengubah kontur tanah. Kalaupun ada yang harus disesuaikan, pengerjaannya dilakukan dengan perhitungan matang, dan sangat hati-hati. Dalam hal ini, tak tanggung-tanggung, pihak pengembang menggunakan konsultan hidrologi dan struktur tanah *Western* dari Amerika Serikat.

Lebih dari itu, lokasi Permata Sentul pun cukup menawan. Terletak di ketinggian 150 meter sampai 400 meter dpl, sehingga para penghuninya dapat menikmati pemandangan alam yang indah. Dibandingkan perumahan-perumahan lain di Sentul, lokasi Permata Sentul paling dekat dengan pintu tol. Jaraknya sekitar 1,5 KM, atau bila ditempuh dengan kendaraan bermotor hanya membutuhkan waktu 3 menit.

Karena itu, perumahan ini sangat cocok untuk dijadikan tempat hunian utama bagi para eksekutif, atau *enterpreneur* yang berkiprah di kota Jakarta. Karena waktu tempuhnya hanya 30 menit. Sungguh waktu yang sangat ideal bagi orang yang tinggal di daerah *hinterland*.

APARTEMEN MENARA 7 GADING

Hunian Bergengsi di Pusat Bisnis

Proyek lainnya yang kini sedang dikembangkan Grup PSP adalah Apartemen Menara 7 Gading. Dikembangkan di atas lahan seluas 3,5 hektar, terletak di kawasan Kelapa Gading, Jakarta Utara. Sebuah kawasan yang telah lama tercatat sebagai kawasan prestisius dan ideal bagi hunian. Selain didukung oleh jaringan infrastruktur yang memadai, di seputar kawasan ini telah lama berdiri pusat-pusat perbelanjaan yang siap memenuhi kebutuhan penduduk Kelapa Gading. Antaranya Mal Kelapa Gading, Makro, Sogo dan Mc Donald's.

Dibandingkan apartemen-apartemen lain di kawasan itu, bisa jadi Apartemen Menara 7 Gading yang paling megah dan mudah dikenali. Bisa dimaklumi. Karena untuk mewujudkan sebuah bangunan yang memiliki karakter dan bercita rasa tinggi, arsitektur Apartemen Menara 7 Gading ini sengaja dirancang secara khusus oleh arsitek ternama *Gruenn Associates* dari Amerika Serikat.

Konsep bangunannya mengadaptasi gaya *post* modern, sehingga 7 tower Menara Gading ini terlihat sangat unik dan memiliki ciri khas. Lebih dari itu, disain interiornya pun ditata dengan sentuhan seni tinggi, sehingga tata ruangnya tak hanya memberi keleluasaan bergerak, tapi juga memberi nuansa yang membuat penghuninya betah menikmati kenyamanan yang penuh dengan nilai estetis.

Apartemen Menara 7 Gading yang terdiri dari 7 *tower* ini juga dilengkapi dengan fasilitas yang sangat memadai, seperti tersedianya tiga lift penumpang, listrik dari PLN dan Genset, sitem kebakaran otomatis, parabola, sambungan telepon, tempat parkir yang lebih dari cukup serta sistem keamanan yang menggunakan *card key access sistem* dan tentunya sistem kemananan selama 24 jam.

Dan, untuk memenuhi segala kebutuhan dan rutinitas sehari-hari, seperti olahraga dan lain-lainnya. Di komplek apartemen ini pun tersedia laundry, salon, pusat kebugaran, lintasan jogging, lapangan tenis, kolam renang, mini market, ruang serba guna dan berbagai kebutuhan lainnya. Belum lagi fasilitas lain yang berada di kawasan Kelapa Gading, seperti pusat perbelanjaan Makro, Sogo Kelapa Gading, Mal Kelapa Gading, dan masih banyak lagi. Semua itu dapat dinikmati oleh penghuni hanya memerlukan waktu beberapa menit saja.

Bila dilihat dari kualitas bangunannya yang prima, fasilitasnya yang berjibun, serta lokasinya yang strategis, orang pasti mengira harga Apartemen Menara 7 Gading, mahal. Namun anggapan itu segera sirna setelah melihat harga yang ditawarkan pengembang ternyata relatif rendah. Tengok saja, harga rata-rata setiap unit berkamar 1, 2 dan 3 hanya ditawarkan dengan harga 800 - 1.000 dolar AS per meter persegi.

Bisa jadi, karena beberapa faktor di atas, sehingga Apartemen Menara 7 Gading sangat diminati masyarakat. Pada penawaran tahap pertama, Mei tahun lalu, seluruh unit berkamar 2 dan 3 pada tower A, B dan C sudah terjual habis. Yang menggembirakan, para pembeli apartemen ini sekitar 75 persenya adalah *enduser*. "Jadi pasar kami bukan pasar semu," kata Sarkoro Handayani, Direktur Marketing PSP Divisi Real Estat dan Properti.

Apartemen Menara 7 Gading

Peta Lokasi Apartemen Menara 7 Gading

GRUP PSP

451 - 5151

TAMAN VILA MERUYA

Hunian Paling Bergengsi di Jakarta Barat

Satu lagi proyek unggulan Grup PSP di kawasan Jakarta Barat, yaitu perumahan Taman Vila Meruya. Perumahan yang dikembangkan di atas lahan seluas 58 hektar itu selain diperuntukkan bagi hunian horisontal juga rumah susun atau yang lazim disebut apartemen. Dikembangkan dalam tiga tahap. Seluruh rumah yang dibangun pada pembangunan tahap pertama sudah terjual dan sekitar 98% rumah sudah dihuni. Pengembangan tahap kedua juga sudah selesai dan sektar 80% rumah sudah dihuni. Sedangkan untuk pengembangan tahap berikutnya, adalah pembangunan apartemen.

Dari berbagai proyek yang dikembangkan di komplek perumahan Taman Vila Meruya, pengembangan apartemen boleh dibilang paling terasa gaungnya. Apartemen Permata Meruya yang terdiri 17 lantai dengan 380 unit dan dikembangkan di atas lahan seluas 7.000 M2 itu, dibangun dengan investasi Rp 30 miliar, dan dipasarkan dengan harga termurah Rp. 60 juta. "Ini merupakan unit apartemen kelas menengah paling menarik di kawasan Jakarta Barat," kata Budi Hamidjaja , General Manager Grup PSP. Tak heran bila pada penawaran perdana bulan April lalu, Apartemen Permata Meruya mendapat apresiasi yang luar biasa dari masyarakat. Terbukti hampir seluruh unit yang ditawarkan, terjual habis.

Bila Apartemen Permata Meruya sangat diminati masyarakat memang cukup beralasan. Selain karena paling menarik di kawasan tersebut, harga yang ditawarkan pun relatif lebih murah. Pasalnya, untuk apartemen dengan kelas dan lokasi yang sama, dijual dengan harga rata-rata Rp 1,266 juta-Rp 1,742 juta per meter persegi. Tapi, di Permata Meruya ditawarkan dengan harga Rp 1.174.219 per meter persegi.

Kenapa Grup PSP bisa memberi harga lebih murah. Menurut Budi, karena Grup PSP membangun apartemen di dalam kawasan perumahan Taman Vila Meruya. "Dengan membangun apartemen di kawasan perumahan yang sudah mapan, biaya infrastruktur dan fasilitas setaraf apartemen mewah bisa lebih murah, karena sudah tersedia jauh-jauh hari," katanya. Faktor lainnya, karena ditawarkan pada masa pembangunan, sehingga pengembang bisa menekan *cost of money*.

Tentu tidak hanya karena faktor harga saja yang membuat perumahan maupun apartemen di Taman Vila Meruya diminati masyarakat. Dari segi fasilitas dan lokasi pun, Permata Meruya memang lebih unggul. Dari segi lokasi, Permata Meruya termasuk apartemen yang berprospek baik karena proyek jalan tol lingkar luar seksi barat dari Pondok Indah - Pertukangan - Joglo - Kedoya - Daan Mogot sedang dibangun dan menurut rencana selesai 1998. Jalan tol tersebut hanya berjarak sekitar 1 km dari Permata Meruya.

Juga dari segi fasilitas, tersedia antara lain sport klub kelas satu, seperti; lapangan tenis tertutup, *squash, sauna, whirpool, steambath, shiatsu,* dan *waterslide park*.

Taman Vila Meruya

Apartemen Permata Meruya

MERAJAI FOTOGRAFI, MERAMBAH PROPERTI

SAMADIKUN HARTONO

Samadikun Hartono. Siapa tak kenal nama itu. Ialah orang nomor satu di Grup Modern, konglomerasi perusahaan yang punya riwayat unik. Kelompok usaha ini tadinya berawal dari usaha fotografi kecil-kecil pada kios ukuran 2x2 meter persegi di Pasar Baru, Jakarta. Sekarang ia masih diakui raja bisnis fotografi, menyusul debutnya sebagai agen tunggal Fuji Film Co, Jepang, tahun 1971 silam. Selain itu, grup ini antara lain juga sudah merambah ke bisnis trading, manufaktur, keuangan dan properti.

Bicara fotografi, agaknya bukan berita baru dari Samadikun. Tapi bicara properti? Inilah sosok yang banyak dibicarakan banyak orang. Soalnya, lelaki kelahiran Ujung Pandang ini, tergolong pendatang baru dalam bisnis properti. Ia baru mulai menerjuni bisnis ini sejak tahun 1984. Namun, sepak terjang Grup Modern sudah membuat orang tercengang. Pak Sam, demikian ia akrab dipanggil, menggebrak dengan proyek-proyek berskala besar. Di Cipondoh, Tangerang, Jawa Barat, Samadikun membangun Kota Modern di atas lahan seluas 770 hektar. Di Pondok Cabe dan Cikupa, masih daerah Tangerang, juga dikembangkan Perumahan Bukit Modern dan Taman Adiyasa, masing-masing seluas 60 dan 150 hektar. Belum lagi proyek perumahan Taman Modern di bilangan Cakung, Jakarta Timur, yang menelan lahan tak kurang dari 50 hektar. Sedang proyek

Taman Cikande di Serang, Jawa Barat, dibangun rumah sederhana di atas lahan seluas 250 hektar. Total lahan yang dikuasai Samadikun lewat PT. Moderland Realty itu, kini tak kurang dari 1.280 Hektar.

Apa lagi rencana besar Samadikun? Grup Modern ingin terjun dalam bisnis properti secara besar besaran, kata Samadikun, mantap. Berikut perbincangan Pria Takari Utama dan Joko Yuwono dari Properti Indonesia dengan *Chairman* Modern Grup ini. Petikannya :

Anda dikenal sebagai pengusaha film fotografi. Tapi sekarang tampak amat berambisi merambah properti. Bagaimana ceritanya?

Pada suatu waktu, sekitar sebelas tahun yang lalu, saya pergi ke salah satu tempat rekreasi di wilayah Puncak. Di sana ada vila. Kami tertarik, hingga akhirnya membeli tanah di sana. Di tanah tersebut kami bangun vila. Setelah jadi, kami sering ke vila itu untuk istirahat. Lama-lama kami berpikir, tempat ini mempunyai prospek yang sangat bagus. Akhirnya kami beli beberapa lokasi di sekitarnya. Mulai saat itulah kami terjun ke sektor properti, meski dalam skala kecil. Karena berhasil memasarkan vila-vila tersebut, kami berniat untuk membangun di sekitar Jakarta.

Pada awalnya, dari keluarga memang banyak yang tidak setuju. "Kenapa sih kamu pusing-pusing bisnis yang lain, bisnis fotografi kan sudah cukup?" kata mereka. Memang waktu itu usaha kami di bidang fotografi sudah maju. Namun, saya merasa bisnis fotografi sudah tidak menantang lagi. Ya, sudah statis, begitulah. Saya tidak suka keadaan yang demikian. Saya itu orang yang suka tantangan. Akhirnya, pihak keluarga menerima usul saya. Mulai saat itu, kami memutuskan terjun ke bisnis properti dalam skala besar.

Pertimbangan lain?

Majunya perekonomian Indonesia, terutama di kota Jakarta tentu dibutuhkan juga tempat tinggal yang banyak. Bila ingin mendapatkan lokasi yang baik, sulit untuk mendapatkan lokasi di dalam kota. Kami pikir daerah yang paling dekat dengan Jakarta adalah Tangerang. Maka kami meminta izin prinsip ke Pemda Tangerang. Ketika itu, daerah ini memang kurang menarik. Tapi waktu kan berjalan terus. Proses pembebasan tanah, mengurus izin juga membutuhkan waktu yang tidak sebentar.

Grup Modern ingin terjun ke bisnis properti ini secara besar-besaran. Untuk bidang perumahan ini, kami juga membangun rumah sederhana di Taman Cikande (Serang) dan Taman Adiyasa di Cisoka (Tangerang). Setiap bulannya terjual 500 unit. Kalau kita pikir, di Indonesia masih di perlukan banyak perumahan. Sekarang ini antara persediaan dan permintaan tidak seimbang, di mana permintaan jauh lebih besar dibandingkan dengan pasok yang ada. Tapi, kebutuhan terbanyak itu kan pada golongan berpendapatan rendah.

Faktor inilah yang mendorong kami tidak hanya membangun perumahan kelas menengah atas saja. Kami juga membangun rumah menengah ke bawah. Bahkan kami juga akan masuk ke RSS. Rata-rata tiap tahunnya kami mampu menjual 6.000 unit rumah sederhana.

Membangun RSS kan profitnya kecil

Kalau bicara *profit*, memang tidak terlalu besar jika dibandingkan dengan rumah menengah. Tapi kalau kita lihat jumlah yang dibangun, pada akhirnya juga besar. Di samping itu, pemerintah juga menganjurkan untuk membangun RS, karena RS inilah yang sangat dibutuhkan masyarakat. Sehingga kalau kita mengacu pada pola 1 : 3 : 6, kami sudah melampaui target. Bahkan sekarang ini perbandingannya mencapai 1 : 3 : 15 atau 20.

Setelah terjun ke bisnis perumahan, Anda juga berencana mengembangkan usaha ke sektor properti yang lain?

Bisnis properti itu luas sekali. Kami awalnya memang menggarap bidang perumahan. Kemudian merambah ke lapangan golf, apartemen, perkantoran dan lain-lain. *Moderland* ini tidak hanya memfokuskan bidang perumahan saja. Tapi grup kami itu ada usaha-usaha lain, seperti perhotelan, perkantoran, apartemen, resor dan lain-lain.

Akhir-akhir ini Grup Modern menggeluti menekuni bisnis pariwisata. Apa karena properti lesu atau apa?

Saya yakin prospek pariwisata, terutama wisata bahari memiliki prospek yang sangat baik. Apalagi perjalanan wisata dengan *cruise* , merupakan hal yang masih baru

bagi Bangsa Indonesia. Laut kita sangat potensial untuk dijadikan komoditi pariwisata. Dan pemerintah juga mendorong sektor pariwisata ini. Bahkan kelak diharapkan menjadi salah satu andalan penghasil devisa dari non migas terbesar pada tahun 2000 atau di kemudian hari.

Berapa jumlah *cruise* yang telah dimiliki?

Kami telah memiliki 2 *cruise*. Yang satu dicarter di luar negeri. Dan satunya lagi, untuk melayani wisatawan domestik. Ya, Awani Dream itu.

Berapa dana yang disiapkan untuk Awani Dream ini?

Kita menyediakan kapal itu, kira-kira BEP-nya 10 tahun. Maka dari itu di kemudian hari, kami akan membuka lebih banyak lagi tempat-tempat tujuan wisata. Kemudian, kami juga merencanakan akan melebarkan sayap ke Indonesia Timur dengan jalur-jalur yang lebih lama lagi. Untuk sekarang, perjalanan itu paling lama sekitar lima hari. Padahal, di Indonesia bagian timur banyak pulau-pulau yang potensial. Namun, kita lihat dulu perkembangannya.

Apakah pengembangan Awani Dream ini ada kaitannya dengan rencana pembangunan resor Grup Modern?

Kami memang ada rencana membangun resor di beberapa tempat. Seperti di di Cariu, Parang Tritis, Surabaya, dan Lombok. Sejauh ini, kami sedang melakukan pembebasan tanah dan dalam beberapa bulan lagi kami akan mulai membangunnya.

Progresnya bagaimana?

Di Cariu, kami telah selesai membebaskan tanah, dan akan mulai membangun. Kami membangun resor ini telah dikombinasikan dengan menjual *membership* Awani Dream. Nantinya, kami mengharapkan para penghuni proyek-proyek Grup Modern juga menjadi *member*. Jadi kami memberikan fasilitas lain kepada mereka selaku *membership*. Dengan cara seperti ini kami mengha-

Grup Modern ingin terjun ke bisnis properti ini secara besar-besaran. Kami tidak hanya membangun perumahan kelas menengah atas saja. Kami juga membangun rumah menengah ke bawah. Bahkan kami juga akan masuk ke RSS.

10 atau 12 tahun yang lalu, pemain realestat masih sedikit sekali. Saya pikir, saat itu adalah waktu yang paling tepat. Seandainya saya disuruh masuk sekarang, saya pasti tidak mau, karena saingan sudah demikian banyak.

rapkan ada sekitar 10.000 *member* nanti. Sampai sekarang, kita berhasil menjual hampir 5.000 *membership*.

Anda termasuk pengembang kota-baru. Mengapa Anda memutuskan membangun realestat dalam skala luas, padahal awalnya skala kecil?

10 atau 12 tahun yang lalu, pemain realestat masih sedikit sekali. Saya pikir, saat itu adalah waktu yang paling tepat. Seandainya saya disuruh masuk sekarang, saya pasti tidak mau, karena saingan sudah demikian banyak. Setelah 12 tahun saya di bisnis properti dan setelah kuat seperti sekarang ini, saat ini saya sudah tidak takut lagi. Pada waktu itu yang aktif hanya sedikit. Contohnya, Pak Ciputra. Sebagai pengusaha kita harus tahu waktu yang tepat, kapan kita harus masuk. *Feeling* sangat berperan.

Bidang usaha Anda fotografi, kemudian menehuni bidang realestat. Antara keduanya kan tak ada hubungan?

Di dunia ini tidak ada yang tidak mungkin. Contohnya Ronald Reagan awalnya aktor, tapi pernah menjadi Presiden Amerika Serikat. Jadi, keberhasilan seseorang itu tidak harus berasal dari mana. Yang penting itu mau berusaha dan berjuang serta bisa mengetahui *timing* yang tepat. Dalam pikiran saya, di dunia ini tidak ada yang mustahil, asal mau belajar, baik belajar dari pengalamaan sendiri maupun pengalaman orang lain. Satu hal yang penting, kadang-kadang ada seseorang itu tidak berani mengambil keputusan. Kalau seseorang itu tidak berani mengambil keputusan, berarti tidak berani mengambil langkah dan mengambil risiko, orang tersebut tidak akan sukses. Sukses itu perlu risiko.

Andai proyek Anda gagal, langkah apa yang akan Anda tempuh?

Biasanya, kalau saya akan melakukan sesuatu, saya selalu memikirkan langkah-langkah apa yang harus saya lakukan andai langkah saya keliru. Jadi, saya tidak hanya memikirkan suksesnya saja, tapi juga kemungkinan gagal. Saya menyadari bahwa orang itu tidak selalu sukses terus. Maka kita juga harus belajar dari kegagalan. Karena sukses itu awalnya juga dari kegagalan.

Dalam mencari jalan keluar dari kegagalan ini, siapa yang Anda mintai saran?

Kalau ada masalah, saya minta sumbang saran pada siapa saja terutama kepada teman atau karyawan dalam satu perusahaan. Kebanyakan saya tidak cerita sama istri, agar istri itu tidak ikut menanggung beban.

Ngomong-ngomong, mengapa Anda bisa membangun apartemen murah Golf Modern di KotaModern Tangerang?

Sebenarnya bisnis apartemen masih cukup baik, walaupun orang bilang dalam keadaan lesu. Keadaan lesu itu hanya untuk kalangan menengah ke atas; sedangkan untuk kalangan menengah ke bawah, masih cukup lumayan. Khususnya bagi (*end-user*), karena harganya yang cukup terjangkau. Dan saya rasa di kemudian hari, orang akan terbiasa tinggal di apartemen.

Kabarnya apartemen murah, fasilitasnya juga ala kadarnya....

Saya pikir tidak. Sebab para penghuni apartemen Golf Modern nantinya juga bisa memakai fasilitas-fasilitas yang ada di KotaModern. Kami punya lapangan golf yang bisa digunakan untuk bermain pada malam hari. Dalam lapangan golf ini, juga tersedia fasilitas lainnya, seperti squash, badminton, kolam renang, *fitness center*, restoran, dan juga karaoke.

Sejauhmana progres pembangunan KotaModern?

Sekarang, kami sudah kembangkan kira-kira sekitar 400 hektar. Termasuk lapangan golf dan country club 80 hektar.

Kabarnya tahun ini diluncurkan proyek baru di Jakarta Timur...

Ya. Kita akan membangun suatu kota baru seluas 500 hektar di sana. Konsepnya lebih kurang sama dengan KotaModern. Namanya ModernJakarta. Karena tanahnya sudah mahal mungkin bangunannya lebih diarahkan ke *highrise building*, seperti apartemen, gedung perkantoran, dan hotel. Sesuai himbauan pemerintah, kami juga akan membangun apartemen murah dalam jumlah yang cukup banyak. Kami perkirakan kota ini akan dihuni sekitar 200 ribu jiwa.

Sama sekali tidak ada *landed house* di ModernJakarta ini?

Ada, tapi jumlahnya sedikit. Seperti saya katakan tadi nantinya kami lebih konsentrasi membangun apartemen yang terjangkau masyarakat luas. Sekarang kami sedang kerja sama dengan orang Jepang. Kami masih mempelajari dahulu bentuk rumah susun murah itu. Pemerintah juga pasti meminta kami membangun rumah susun murah. Kewajiban itu pasti kita penuhi, hanya tempatnya di mana itu menjadi soal.

Anda tampak optimis di Jakarta Timur?

Di wilayah timur prospeknya baik sekali, karena di sana kan banyak pabrik-pabrik. Oleh karena itu, bangunannya harus dibangun ke atas. Kita harus hemat tempat ya.

Bagaimana *feeling* bisnis Anda di selatan, mengingat PT Modernland Realty juga mengembangkan BukitModern di Pondok Cabe?

Tampaknya progres di selatan itu tidak lebih baik di timur dan di barat. Orang sekarang mungkin melihat bahwa di selatan sudah mulai jenuh. Fasilitas-fasilitas juga lebih banyak ada di utara, barat dan timur. Kita lihat saja di barat, ada Mal Taman Anggrek, Lippo Supermal dan lain-lain. Maka di selatan jauh bedanya apabila dibandingkan dengan di barat.

Anda juga mengembangkan kawasan industri. Itu dijual atau disewa?

Sebagian disewa, namun sebagian besar kami jual. Konsumennya kebanyakan dari Taiwan dan Korea.

Berapa sudah yang terjual?

Kami sudah mengembangkan sejak 3-4 tahun lalu. Dari 1.000 hektar yang kami pasarkan, sudah terjual 80 persen. Karena penjualan kawasan industri ini berbeda dengan perumahan. Rata-rata setiap konsumen membeli 2-5 hektar. Letaknya juga setrategis. Berada di Jl Raya Serang, dekat dengan pelabuhan Cilegon, dan tidak ada kesulitan dengan masalah tenaga kerja. Di sana cukup banyak tenaga. Di samping itu, harga kami lebih kompetitif dibandingkan kawasan industri lainnya. Harga per meternya antara 80-90 dolar AS.

Keberhasilan itu mungkin dampak dari penyetopan izin kawasan industri di Kabupaten Tangerang?

Ya, kira-kira begitulah. Kami memang terkena cipratan untung dari kebijakan pemerintah yang telah melarang pabrik-pabrik berada di luar kawasan industri, dan penyetopan di Kabupaten Tangerang. Sehingga kondisi pasarnya berbeda dengan lima tahun yang lalu, saat kami meminta izin untuk membangun kawasan industri ini.

Sumardi

Berarti akan ada ekspansi lagi

Ya. Kami telah mendapatkan SK izin lokasi untuk perluasan kawasan industri ModernCikande 3.000 hektar.

Bagaimana pandangan Anda terhadap kebijakan Bank Indonesia yang cenderung hati-hati untuk mendanai sektor properti?

Memang Bank Indonesia tidak terlalu

Tatan Rustandi

senang bila bank terlalu banyak memberikan kredit kepada pengembang.

Tapi kebijakan itu mendorong pengembang mencari dana ke luar negeri...

Ya. Pemerintah juga mengharapkan supaya modal asing yang bermodal besar mau menginvestasikan modalnya ke Indonesia, sehingga pengembangan kawasan menjadi lebih cepat. Dan tidak banyak tanah yang terlantar.

Apakah Grup Modern juga mencari dana ke luar negeri?

Kami sudah mendapat beberapa penawaran dari pemodal asing untuk mengembangkan bersama-sama. Jadi agak membantu juga kalau ada modal asing.

Apa benar PlazaModern di Jakarta Kota sudah dijual?

Ya..kami jual ke PSP.

Kenapa?

Kami kan pengembang. Kami kan pengusaha, kalau untung ya.. dijual.

Bisa cerita, bagaimana keluarga Anda dulunya?

Bapak saya bisnis fotografi. Makin hari persaingan semakin ketat, padahal orang tua saya butuh menghidupi keluarga. Lantas, ia berpikir: kalau keadannya begini terus, kita tidak akan maju. Maka satu-satunya jalan adalah pegi ke luar negeri. Pada suatu hari di tahun 1967-1968, Bapak saya mengirimkan surat permohonan untuk menjadi agen tunggal produk Fuji di Jepang. Ketika menerima surat itu, orang Jepang itu tidak bisa membaca surat itu, karena menggunakan Bahasa Cina. Mereka keheranan karena tidak pernah menerima surat seperti itu. Kemudian mereka mencari penerjemah. Akhirnya usaha itu jadi juga. Usaha Bapak saya kian membaik. Pada wakatu mengajukan untuk menjadi agen tunggal, ada lima calon. Ayah saya adalah calon yang paling kecil di antara kelima calon. Pada waktu itu pemimpin perusahaan menanyakan kepada Bapak saya, "Kamu ada kemampuan apa untuk membantu kami?" Ayah saya bilang, "Saya punya anak lima dan inilah modal saya." Dengan jawaban seperti itulah Bapak saya meyakinkan pihak Jepang dengan bahasa Inggris yang asal-asalan.

Kini, sebagai konglomerat, apakah Anda juga dibesarkan bank pemerintah?

Kami lebih banyak bekerjasama dengan bank-bank swasta. Karena, menurut kami, untuk keperluan jangka pendek, lebih mudah dengan bank swasta. Sedangkan untuk kebutuhan dana jangka panjang, melalui *go public*. Karena itu, kami merencanakan semua perusahaan di bawah naungan Grup Modern akan *go public*. Menggunakan dana dari masyarakat itu cukup murah. Manfat lain, perusahaan kalau sudah *go public* itu lebih terbuka, sehingga lebih hati-hati dalam menjalankan perusahaan. Sebab nanti semuanya akan dipertanyakan oleh para pemegang saham. Menurut saya, kalau ingin perusahaan maju dan menjadi besar, jalan satu-satunya adalah dengan *go public*.

Anda sudah mempersiapkan putra mahkota untuk menjadi penerus "kerajaan bisnis" Grup Modern ?

Sebagai orang tua, saya memang mengharapkan demikian. Tapi sekarang tergantung pada anaknya. Makanya kami berusaha agar semua perusahaan Grup Modern ini *go public*. Sehingga bila anak-anak saya tidak siap, akan dijalankan oleh para profesional. Dengan demikian, andai anak saya dapat melanjutkan syukur, andai tidak ya, sudah dikelola oleh orang-orang yang berpengalaman dan profesional ■

INDEKS KARYA :

- Kota Modern
- Bukit Modern
- Taman Modern
- Taman Adiyasa
- Kawasan Industri Modern Cikande
- Pantai Modern
- Modern Jakarta
- Plaza Modern
- Cikande Permai

Antisipatif, Andal, dan Kreatif

Dibandingkan perusahaan-perusahaan lain, bisnis Grup Modern di bidang properti terbilang paling cepat perkembangannya. Bahkan kiprahnya seringkali membuat orang terperanjat, dan terkesan sangat berani. Sehingga hampir selalu merebut perhatian banyak kalangan.

Lihat saja gebragakannya. Tatkala baru satu, dua pengembang membangun proyek mega properti, sebagai pendatang baru di tahun 1989, Grup Modern langsung membangun Kota Modern seluas 770 hektar di Tangerang.

Bahkan ketika orang kesulitan mencari tanah di DKI Jakarta, maka akhir tahun ini Grup Modern mulai membangun kota baru ModernJakarta di Cakung, Jakarta Timur.

Langkah-langkah besar tersebut bukan sekadar dilandasi rasa ambisius, tapi memang sudah menjadi kebijakan perusahaan dengan memperhatikan segala konsekwensinya. Itu sebabnya Grup Modern cepat menjadi perusahaan properti terkemuka di tanah air.

Seperti diungkapkan *Chairman* Grup Modern Samadikun Hartono, "Untuk mendapatkan sukses besar, kita memang harus berani. Banyak orang yang takut mengambil keputusan besar, hanya karena tidak berani menanggung resiko besar."

Namun, kata pria berperawakan tegap ini menambahkan, modal keberanian saja belum punya arti apa-apa jika tidak ditunjang dengan perhitungan-perhitungan lain yang masak. Seperti kelihaian dalam mencari lokasi, ketepatan memilih timing pemasaran, pemanfaatan sumber dana yang optimal, dan mampu menunjukkan komitmennya kepada konsumen.

Berkat keandalan, inovasi, dan antisipasinya bendera bisnis properti Grup Modern semakin berkibar. Semua sub sektor properti yang berkembang di negeri ini sudah berhasil dikuasai, mulai dari pembangunan kota baru, realestat, rumah sederhana, resor, superblok, hingga kawasan industri. Kalau dihitung-hitung total lahannya mencapai 3.031 hektar.

KOTAMODERN

Trend Kota Baru di Abad Milenium

Setelah sewindu dikem bangkan, Kota Modern kini sudah menunjukkan *perfor mence*-nya sebagai kota masa depan. Hampir separoh dari kawasan seluas 770 hektar telah dikembangkan dengan konsep pembangunan berwawasan lingkungan. Semua jalan, mulai dari pintu gerbang hingga ke depan rumah dilapisi *hotmix* dengan lebar 8-32 meter. Lingkungannya nampak asri, bersih, dan tertata rapi.

Club House di lihat dari udara.

Kabel listrik dan telepon yang di tempat lain biasanya bergelayutan di pinggir jalan, di sini ditanam bersama jaringan air bersih di dalam tanah. Sementara selokannya ditutup dengan beton bertulang yang sekaligus dimanfaatkan sebagai trotoar para pejalan kaki.

Sesuai dengan namanya, semua fasilitas yang disediakan terbilang modern, bahkan paling modern di antara proyek lain yang sekelasnya. Lapangan Golf Modern yang dilengkapi dengan *country club* adalah sebagian contoh dari sekian fasilitas yang telah dan akan disediakan. Lapangan golf 18 lubang buah karya Peter Thomson tersebut merupakan lapangan golf pertama, bahkan satu-satunya di Indonesia yang bisa digunakan untuk bermain pada malam hari. Demikian pula *country club*nya. Selain memiliki kualitas setara hotel bintang lima berlian, juga terbesar di Asia Tenggara dengan total bangunan 7.000 m2. Di dalamnya terdapat 5 restoran bertaraf internasional, karaoke, ruang serbaguna, lapangan tenis, *squash*, kolam renang ukuran *olimpic*, spa, hingga toko peralatan olah raga.

Apartemen Golf Modern

Sementara fasilitas lainnya adalah rumah sakit Honoris, sekolah bertaraf internasional Harapan Bangsa, Hero Swalayan, Modern 21 Cineplex, dan pusat olah raga non *member* Tirta Modern. Wajar jika para konsumen bangga tinggal di Kota Modern. Menurut Direktur Pemasaran PT Modernland Realty di LTD TBK, Iwan M. Suryajaya, jumlah penduduk Kota Modern sekarang sudah hampir 1.000 kepala keluarga. Dan akan segera bertambah lagi, karena belum lama ini, PT Modernland Realty sukses memasarkan apartemen kelas menengah Golf Modern sebanyak 4 menara yang terdiri dari 1.248 unit. Pem-

Sekolah Harapan Bangsa berstandar inetrnasional.

bangunan apartemen 12 lantai yang dijual dengan harga mulai Rp. 27 juta ini sudah dibangun sejak tanggal 17 April 1997, dan diharapkan sudah rampung akhir 1998.

Keberadaan fasilitas-fasilitas tersebut sangat dirasakan, dan berpengaruh pada warga di sini. Terbukti 70 persen warga Kota Modern menjadi member dari Country Club Modern. Sehingga selain untuk berolah raga, juga menjadi ajang pertemuan yang efektif, baik antar anggota keluarga, maupun antar tetangga. Dan keakraban itu akan terus ditingkatkan. Usai pemilu nanti misalnya, menurut Hardiyono, Manager, setiap bulan PT Modernland Realty akan mengadakan acara khusus yang melibatkan seluruh warga.

Apalagi dalam waktu dekat ini pihak pengembang akan membentuk divisi baru yang khusus menangani perawatan rumah. Bila divisi ini beroperasi, maka warga dapat memanfaatkannya untuk membantu merawat rumah, taman, hingga merenovasi rumah. Optimis dengan terobosan-terobosan yang akan dilakukan, warga menjadi makin merasa memiliki Kota Modern.

TAMANMODERN
Perumahan Favorit di Jakarta Timur

PT Modernland Realty juga membangun perumahan Taman Modern di Jakarta Timur. Permukiman seluas 50 hektar tersebut diproyeksikan untuk hunian masyarakat kelas menengah. Hal itu tercermin dari tipe-tipe rumah yang dipasarkan berukuran cukup besar, dengan gaya arsitektor *post modern*. Kemudian semua utilitas; kabel listrik, jaringan telepon, dan pipa air bersih diletakkan di bawah tanah. Serta fasilitas yang lengkap. Antara lain, *sport centre, shopping mal*, sekolah mulai dari *Play Group*, Taman Kanak-Kanak, hingga Sekolah Dasar, dan taman bermain.

Lokasi Taman Modern juga sangat strategis. Berada tidak jauh dari pintu tol Cakung-Cilincing, dan hanya sekitar 10 menit dari pengembangan Sentra Primer Jakrta Timur. Maka tidak heran jika perumahan ini sangat diminati masyarakat. Sejak dipasarkan pertengahan 1992 silam, sudah terjual 95%. Praktis, proyek seluas 50 hektar itu pemasarannya hanya membutuhkan waktu 4 tahun.

Mal TamanModern.

Pantas hasil jajak pendapat majalah Properti Indonesia akhir tahun 1996 Taman Modern menjadi perumahan paling favorit di Jakarta Timur.

BUKITMODERN
Hunian Bernuansa Resor

Setelah hadir di barat dan timur, mulai tahun 1994 lalu PT Modernland Realty mulai memasarkan perumahan Bukit Modern di selatan Jakarta. Tepatnya di Jl Raya Pondok Cabe, satu lokasi dengan lapangan golf Pondok Cabe. Panorama alamnya hijau, dengan udara yang begitu bersih. Apalagi topografi lahanyan juga berbukit-bukit, sehingga menguatkan kesan bahwa bermukim di Bukit Modern serasa berlibur di sebuah kawasan resor.

Permukiman semacam itu memang tidak ada duanya di selatan Jakarta. Apalagi lokasinya hanya 20 menit dari Mal Pondok Indah, menjadikan perumahan ini sangat ideal bagi para eksekutif muda.

Di samping itu, harga yang ditawarkan juga sangat kompetitif. Coba bandingkan, harga tanah di Pondok Indah sudah Rp2 juta lebih per meter perseginya, sementara di Bukit Modern yang selisih waktu tempuhnya hanya sekitar 20 menit hanya Rp650 ribu. Itu pun masih ditambah bonus. "Untuk tipe-tipe rumah tertentu kami memberikan *membership* Golf Pondok Cabe secara cuma-cuma," Ayub Patanggu, Manajer Umum di BukitModern.

Dengan keunggulan tersebut, wajar jika Bukit Modern tergolong yang paling diminati konsumen, diantara perumahan-perumahan lain di sekitarnya. Hal itu nampak jelas dari progres pembangunan yang dilaksanakan. "Dari 60 hektar tanah yang direncanakan, hampir separohnya telah kami dikembangkan," ujar Ayub.

Perumahan BukitModern diatas tanah yang berkontur.

MODERNJAKARTA

Kota mandiri Pertama di Jakarta

Jika tidak ada aral melintang, akhir tahun ini PT Modern land Realty kembali menggelar proyek kota baru seluas 500 hektar di Cakung, Jakarta Timur. Namanya Modern Jakarta. Inilah kota baru pertama, dan akan menjadi satu-satunya di DKI Jakarta.

Artis impression Modern Jakarta.

Pemda tidak ingin Modern Jakarta dibangun seperti perumahan-perumahan lain yang hanya menyediakan sarana hunian dan fasilitas ala kadarnya. Karena cara-cara seperti itu tidak akan membantu memecahkan problem yang dihadapi Kodya Jakarta Timur. Untuk itu Pemda mengharapkan ModernJakarta dikembangkan menjadi kota mandiri. Apalagi lokasinya setrategis, berada di Jl Raya Bekasi, tidak jauh dari sentra primer timur, dan rencana pembangunan terminal bus baru Pulo Gebang. Modern Jakarta menjadi sangat penting bagi perkembangan Jakarta Timur di masa yang akan datang.

"Sesuai harapan Pemda, Modern Jakarta memang akan dikembangkan menjadi kota mandiri dengan konsep hunian berimbang 1:3:6," ujar Luntungan Honoris, Vice President. Namun mengingat harga tanahnya sudah cukup tinggi, kata Luntungan melanjutkan, hampir semua bangunan kota yang diproyeksikan berpenduduk 250 ribu jiwa ini, akan didominasi gedung bertingkat, termasuk 6.500 unit rumah susun murah.

Maka dari itu, rencananya di samping membangun sarana hunian lengkap dengan fasilitas modern, juga menyediakan area komersial. Yang di dalamnya terdapat gedung kantoran, hotel, pusat belanja, pusat pertokoan, serta prasarana kota lainnya.

Pembangunan tahap pertama, akan mencakup kawasan 136 hektar, dimana 20 hektar diantaranya akan dimanfaatkan untuk area komersial. "Kami harapkan tahap pertama ini bisa selesai 8 tahun," kata Luntungan Honoris.

PANTAIMODERN

Kota Pantai Bertaraf Internasional

Grup Modern tak henti-hentinya melakukan inovasi. Pada saat orang mulai jenuh berlibur di kawasan resor pegunungan, sejak tahun 1995 lalu menawarkan alternatif baru, hunian bernuansa resor pantai. Namanya PantaiModern.

Lokasinya sangat dekat dengan Jakarta. Tepatnya di Segara Makmur, sekitar 6 kilometer dari pelabuhan Tanjung Priuk. Mudah dicapai dari Jakarta, Bogor, maupun Bekasi. Bahkan melalui tol di dalam kota hanya 45 menit dari Jembatan Semanggi.

Pantai Modern yang luasnya 500 hektar, sebagian lahannya berada persisis di bibir pantai sepanjang 2,5 kilometer. Maka dari itu Pantai Modern akan dikembangkan menjadi kota pantai *(water front city)*. "Kelak Pantai Modern benar-benar merupakan permukiman standar internasional dengan menyediakan fasilitas tingkat dunia," ujar Samadikun Hartono.

Artis Impression Pantai Modern.

Fasilitas yang akan dibangun antara lain, pusat niaga tepi pantai terdiri dari pertokoan, perkantoran, hotel, rumah sakit, butik, restoran, dan kafe. Pusat rekreasi yang menyediakan berbagai sarana aktifitas penuh hiburan, seperti *water park, jet coaster, yacht club* dan marina.

Prospek Pantai Modern sangat baik. Karena lokasinya kelak akan menyambung dengan rencana proyek kota pantai Pemda DKI Jakarta di sepanjang pantai Ancol.

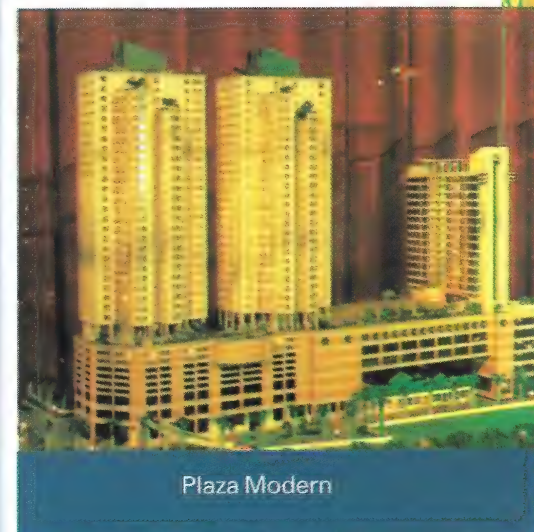
PLAZAMODERN

Nuansa Baru Kehidupan Modern di Jakarta Kota

Grup Modern juga hadir di tengah keramaian ibu kota. Tepatnya di Jl. Gajah Mada, sekitar 200 meter dari pusat perdagangan Glodog. Di atas tanah 15 ribu m2, melalui anak perusahaan PT Bumi Perkasa Permai, sekarang tengah giat membangun Plaza Modern.

Plaza Modern merupakan *multi use complex*. Hasil perpaduan antara pusat belanja, yang di atasnya berdiri dua menara apartemen 32 lantai dengan kapasitas 402 unit, dan satu menara hotel bintang empat 21 lantai yang memiliki 250 kamar.

Uniknya, di tengah-tengah Plaza Modern ini terdapat bangunan kuno bernama Candranaya. Bangunan seluas 3.000 m2 ini usianya sudah ratusan tahun dengan corak khas gaya arsitektur China. Menurut *Vice President* Grup Modern Luntungan Honoris, Candranaya memiliki nilai sejarah dan merupakan aset nasional yang perlu dilestarikan. Kelak bila Plaza Modern ini sudah beroperasi, bangunan Candranaya akan dimanfaatkan untuk ruang pameran, restoran bertaraf internasional, dan kafe.

Dengan beragam fungsi tadi, Plaza Modern menjadi tempat yang representatif untuk berdomisili, menjalankan usaha, serta menjamu kolega bisnis Anda.

Plaza Modern

Kawasan Industri MODERNCIKANDE

Strategis di Barat Jakarta

Kawasan Industri ModernCikande

Perkembangan industri yang sangat pesat di Indonesia juga tidak luput dari incaran Grup Modern. Maka sejak empat tahun lalu, Grup Modern melalui PT Puncak Ardimulia Realty, mengembangkan Kawasan Industri ModernCikande di Jl. Raya Jakarta-Serang Km 68, Cikande, Serang.

Menurut *Chairman* Grup Modern Samadikun Hartono, lokasi kawasan industri yang dibangunnya ini memiliki prospek yang baik, dan sangat cocok untuk industri yang berorientasi ekspor. Karena pemerintah telah menetapkan Kabupaten Serang untuk menampung perkembangan industri di belahan barat Jakarta. Setelah Kabupaten Tangerang tertutup untuk pengembangan kawasan industri baru. Dan rencana pemerintah juga akan membangun pelabuhan peti kemas Bojonegoro di Cilegon yang konon kapasitas nya lebih besar dari Tanjung Priok.

Unique selling point kawasan industri ModernCikande, selain dilengkapi dengan *Export Processing Zone (EPZ),* juga menyediakan kavling siap bangun, menyewakan gedung pabrik standar, ruang perkantoran, dan asrama bagi karyawan.

Di samping itu, pihak pengembang juga telah membentuk divisi pengelola yang didalamnya terdiri dari tim penjaga keamanan, perawatan lingkungan, cleaning service, dan pemadam kebakaran.

Itu sebabnya kawasan industri Modern Cikande berkembang demikian pesat. Dari 1.000 hektar yang dipasarkan sekarang, sebagian besar sudah terjual dengan harga tanah 80-90 dolar AS per meter persegi. Karena demand-nya sangat tinggi, kawasan industri ModernCikande akan diperluas lagi. "Kami telah mendapat SK izin lokasi baru yang cukup besar untuk kawasan industri," ujar Samadikun Hartono.

TAMANADIYASA

Rumah Sederhana Bernuansa Realestat

Minimarket Taman Adiyasa.

Rumah sederhana tidak selalu dibangun dengan kualitas bangunan bermutu rendah, dan fasilitas seadanya. Hal itu dibuktikan PT Adiyasa Konstrindo di perumahan Taman Adiyasa di Cisoka, Tangerang. Di atas lahan 150 hektar, anak perusahaan Grup Modern tersebut membangun rumah-rumah sederhana dengan spesifikasi bangunan, infrastruktur, dan fasilitas yang setara dengan perumahan kelas menengah.

Semua rumah di Taman Adiyasa menggunakan kusen aluminium tahan karat, dan diberi pagar tipe BRC. Demikian pula jalannya, semua dibuat lebar dengan lapisan hotmix. Sementara fasilitas lainnya, tersedia mini market, gedung serbaguna, pasar tradisional, bioskop, taman bermain dan sarana olah raga.

Taman Adiyasa juga mudah dijangkau dari Jakarta. Tidak jauh dari lokasi, ada stasiun kereta api Cikasungka. Dan PT Adiyasa Konstrindo juga telah menyediakan angkutan umum.

Maka sungguh wajar jika dalam kurun waktu kurang dari tiga tahun, PT Adiyasa Konstrindo berhasil menjual rumah lebih dari 5 ribu unit.

CIKANDE PERMAI

Fasilitas lengkap, Harga Terjangkau

Stasiun Kereta Api Cikande Permai.

Tidak jauh dari kawasan industri Modern Cikande, PT Adiyasa Konstrindo juga membangun perumahan sederhana Cikande Permai seluas 100 hektar. Dengan demikian para pekerja dapat bermukim di lingkungan yang tertata baik, sehingga produktifitas kerjanya meningkat.

Itu sebabnya tipe-tipe rumah yang dibangun disesuaikan dengan daya beli mereka. Untuk T21/60 misalnya, harganya Rp11 juta, uang mukanya hanya Rp1,65 juta, dan cicilan KPR selama 15 tahun Rp108.400. Sementara ini tipe terbesar yang dipasarkan adalah T57/135 Rp44,5 juta.

Kendati pihak pengembang mengupayakan harga yang terjangkau, namun tidak mengurangi fasilitas yang disediakan. Antara lain, jaringan telepon, pertokoan, mini market, taman bermain, lapangan tenis, lapangan volly, tempat ibadah, dan kantor pos.

"BANYAK PENGEMBANG BERMENTAL PEDAGANG"

MOHAMAD S. HIDAYAT

Akhir tahun 1960-an, ketika pemerintah Orde Baru melakukan penataan sejumlah lembaga politik dan kenegaraan, banyak aktivis mahasiswa direkrut untuk menjadi anggota DPR. Tak terkecuali para aktivis mahasiswa di Bandung, seperti Rahman Toleng, Sarwono Kusumaatmadja, Rachmat Witoelar, Awan Karmawan dan Djoko Sudjatmiko. Mereka adalah senior Hidayat di Kelompok Studi Mahasiswa Indonesia 10 Nopember, yang biasa berdiskusi di Jl. Tamblong Dalam, Bandung, kantor suratkabar *Mahasiswa Indonesia*. Hi, demikian panggilan akrab Hidayat melepas kesempatan untuk menjadi anggota DPR itu, karena terpengaruh oleh nasihat Letjen AJ Witono: Kalau semua jadi pelaku politik, siapa yang akan jadi pelaku ekonomi.

Hidayat memutuskan untuk berkonsentrasi di jalur bisnis, yang telah ia geluti sejak awal menjadi mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Padjadjaran Bandung. Pilihan Hi agaknya tepat. Berbagai kegiatan usahanya tumbuh pesat. Kini, di bawah bendera dua holding, Grup Puteraco dan Grup Benua Biru Nusa, ia mengendalikan sekitar 20 perusahaan. Selain properti, bisnis Hidayat saat ini juga mencakup sektor perbankan, informasi dan industri. Jaringan bisnis properti Hidayat mencakup hampir semua sub-

sektor. Mulai dari perumahan, perkantoran, kawasan industri, pusat belanja, resor dan golf, hotel. Di subsektor perkantoran, saat ini ia tengah mengembangkan Graha Niaga 2, perkantoran kelas atas di Jl. Sudirman, Jakarta. Sedangkan melalui konsosrsium PT Putra Alvita Pratama ia menggelar Kota Legenda, proyek kota baru seluas 2.000 hektar dengan konsep yang menekankan pada pelestarian lingkungan. Sebelumnya, berpatungan dengan grup Bimantara, ia terlibat dalam proyek superblok Mega Kuningan.

SAAT PERESMIAN PATUNG LEGENDA BOROBUDUR, DI KOTA LEGENDA

Bisnis Hidayat juga tidak sebatas wilayah Jawa Barat dan Jakarta. Hi adalah komisaris PT Merdeka Wirastama, yang mengembangkan proyek Terboyo Industrial Estate di Semarang. Ia juga merambah ke Batam dan Nias. ·Semua proyek itu saya jalankan secara keroyokan. Itu saya lakukan, karena saya tahu kapasitas pribadi saya, ujarnya merendah.

Kredibilitas dan akseptabilitas Hidayat sebagai pengusaha, siapapun rasanya tak meragukan. Itu antara lain tercermin dari kepercayaan yang diberikan padanya untuk memimpin Ketua DPD REI sekaligus Ketua KADIN Jawa Barat, serta Ketua Umum DPP REI periode 1989-1992. Kini ia juga menjabat Vice President APREC (asosiasi pengusaha realestat Asia Pacific) dan dipercaya menjadi Ketua Panitia Nasional Kongres FIABCI (federasi pengusaha realestat dunia) 1998 yang akan diselenggarakan di Jakarta.

Kepada Musfihin Dahlan dan Bambang Budiono dari *Properti Indonesia*, ia bercerita panjang mengenai masa remajanya yang gemar berkelahi, kedekatannya dengan HR Dharsono dan mendiang AJ Witono, filosofi bisnisnya, kesannya tentang segelintir pengembang yang menguasai banyak tanah tapi cenderung menelantarkannya, perkembangan bisnis properti di Indonesia, serta keluarganya. Wawancara dengan Hidayat berlangsung dua kali. Pertama, di Bandung. Wawancara kedua berlangsung di kediamannya di Jl. Sisingamangaraja, Kebayoran Baru, Jakarta Selatan. Berikut petikannya.

Bisa dijelaskan, sejarah Anda terjun ke bisnis properti?

Awal tahun 1970-an, saya dan beberapa teman memenangkan tender untuk membangun 175 unit perumahan karyawan BPK di Cinere. Posisinya waktu itu sebagai kontraktor, tapi saya kira itulah awal saya mengenali bisnis properti. Pengalaman sebagai pengembang saya peroleh tahun 1978, ketika saya membangun dua proyek perumahan di Bandung, bekerjasama dengan sebuah grup perusahaan properti dari Jepang: Tokyu Land Corporation.

Bagaimana Anda bisa menjalin kerjasama dengan Tokyu Land Corporation?

Tokyu Land berniat membangun beberapa proyek perumahan di Bandung, dan untuk itu mereka mencari perusahaan pribumi untuk dijadikan mitra lokal. PT Puteraco Indah, sebuah perusahaan kecil milik pribumi di Bandung, tertarik dengan tawaran itu. Saya diminta membeli sebagian saham Puteraco, lalu diangkat sebagai salah satu direkturnya, dengan satu tugas: menggolkan proyek kerja sama dengan Tokyu Land itu.

Kebetulan saya memiliki hubungan yang baik dengan Pak AJ Witono, Dubes RI di Jepang ketika itu. Ketika saya masih menjadi mahasiswa, hubungan saya sangat erat dengan beliau. Saya menghubungi Pak AJ Witono, dan pada tahun 1976 beliau mengundang saya ke Tokyo. Pak Witono memperkenalkan saya kepada para pengusaha dari Tokyu Land itu. Mereka akhirnya sepakat membangun dua proyek perumahan di Bandung. Proyek pertama dimulai 1978, yaitu perumahan Buah Batu Baru. Di sana

dibangun sekitar 300 rumah menengah dan mewah. Saya kira, inilah proyek realestat pertama di Bandung. Proyek kedua, adalah perumahan Sumbersari Indah di Jl. Soekarno-Hatta, juga mencakup 300 rumah menengah dan mewah. Pelaksanaan kedua proyek ini mendapat supervisi langsung dari para profesional Jepang. Di sinilah saya berkesempatan mendalami manajemen bisnis properti, mulai dari menghitung nilai tanah, membuat apraisal dan merencanakan keseluruhan proyek, serta manajemen pembiayaannya.

Dulu, pengembang membangun proyek dengan besaran di bawah 1.000 unit rumah. Kini proyek berskala ribuan hektar menjamur. Kesannya pengembang itu sama dengan tuan tanah

Hahaha, Bob Hasan juga pernah bilang begitu. Kalau ketemu saya, dia suka meledek, "Hi, sudah jadi tuan tanah kamu." Saya kira, persepsi tentang hal ini harus disamakan dulu. Bagi pengusaha realestat, penguasaan tanah itu semata-mata dalam rangka memberi nilai tambah pada tanah yang dikuasainya itu, untuk kemudian dijual kembali. Apapun konsepnya. Dalam konteks ini, pengembang bisa disebut tuan tanah, karena secara legal dialah yang memegang SK penguasaan tanahnya. Tanah itu menjadi asetnya, yang kemudian akan ia jual kembali dalam bentuk berbagai produk properti. Tapi pada akhir proyeknya, mungkin dia tidak mempunyai sisa tanah lagi.

Faktanya, banyak pengembang menguasai tanah dalam skala sangat luas, meski kemampuannya untuk membangun terbatas?

Kalau Anda menguasai tanah dalam skala besar, Anda tentu butuh waktu untuk membebaskannya. Apalagi kalau tanah itu sebagian besar milik masyarakat, bukan tanah negara. Perlu waktu panjang untuk bernegosiasi satu persatu dengan pemilik tanah. Anda juga perlu waktu untuk menjalankan konsep pembangunannya. Dalam kedua kurun waktu itulah, tanah tersebut

BERSAMA DRS. COSMAS BATUBARA DAN IR. AKBAR TANDJUNG

Bisnis properti ini merupakan sesuatu yang baru di Indonesia. Aparat pemerintah juga banyak yang masih belajar, sehingga persepsinya belum seragam.

sering dipandang seolah-olah diterlantarkan.

Saya harus mengakui, memang ada beberapa pengembang yang melakukan penguasaan tanah dalam skala besar tanpa perencanaan. Teman-teman di REI, saya kira bisa tunjuk hidung, siapa saja pengusaha yang berkedok pengembang tapi kegiatannya hanya menguasai tanah untuk dijual kembali ke pengembang lain dengan harga yang gila-gilaan. Jadi, dia melakukan penguasaan tanah, semata-mata untuk memperoleh *gain*. Mereka tak lebih hanya calo tanah. Orang begini saya kira yang harus kita soroti secara tajam.

Kalau pembebasan tanah berlarut-larut, yang menderita adalah masyarakat yang tanahnya termasuk dalam SK si pengembang. Dijual ke orang lain tidak bisa, dibangun sendiri tak diberi izin....

Sepatutnya memang ada batas waktu yang wajar. Memang tidak *fair* juga, kalau ada pengembang yang menguasai lahan luas, sementara dia tidak melakukan aktivitas apa-apa di atasnya. Tapi, masyarakat juga sering menawarkan harga yang keterlaluan tingginya. Mungkin perlu ada harga patokan tanah yang dibuat oleh satu tim yang beranggotakan berbagai unsur: mulai dari pemerintah, masyarakat, dan pengembang.

Anda yakin, tim seperti ini dapat membuat keputusan yang netral?

Itulah soalnya. Di Indonesia saat ini, siapapun yang masuk ke dalam tim itu akan dicurigai oleh masyarakat bahwa mereka dikendalikan pengembang. Mungkin karena pengembang dianggap punya potensi untuk membayar. Saya kira, mesti ada satu mekanisme yang mengaturnya dan kredibilitas anggota tim itu sendiri perlu dijaga. Ambil contoh di Singapura, dalam tim ini terdapat unsur hakim. Keputusan yang dibuat diteruskan ke pengadilan, dan itulah yang dipakai sebagai acuan. Kalau pengembang A misalnya, hanya mau membebaskan tanah dengan harga Rp 50 per meter persegi, padahal harga pasar Rp 200, pengadilan bisa memutuskan untuk mengganti pengembang A dengan pengembang lain yang mau membayar sesuai harga pasar yang wajar.

Jika begitu, SK penguasaan tanah bisa ditenderkan?

Suatu waktu, itu dapat terjadi di Indonesia. Sekarang, mekanisme yang mengatur pengembang yang akan membangun hunian di atas lahan 200 hektar berdasarkan tahap demi tahap saja belum ada. Yang diatur, baru batas waktunya saja. Bisnis properti ini merupakan sesuatu yang baru di Indonesia. Aparat pemerintah juga banyak yang masih belajar, sehingga persepsinya belum seragam. Dalam situasi seperti ini, swasta biasanya memiliki visi bisnis yang lebih dinamis. Baru kemudian pemerintah membuat peraturannya, setelah mempelajari secara intensif dinamika yang ada. Akibatnya, saat peraturan itu diberlakukan, langkah swasta sudah jauh. Regulasi yang dibuat sering kalah cepat dari dinamika bisnis yang berjalan.

Apakah karena aspek hukum yang lemah itu, banyak pengembang menjalankan bisnisnya tanpa etika?

Sejak saya menjadi Ketua Umum DPP REI, masalah etika bisnis ini sudah jadi persoalan yang cukup serius. Pada periode saya, REI berhasil merumuskan kode etik yang disebut Sapta Brata. Tapi harus diingat, kode etik itu bukan sesuatu yang mengikat. Sanksi hukumnya tidak ada. Kalau ada yang melanggar, paling-paling dia dikucilkan. Sekarang ini kan banyak orang tidak perduli dengan sanksi moral seperti itu, sepanjang dia masih bisa berbisnis dengan caranya. Ini memang masalah yang perlu dipikirkan,

bagaimana agar pengusaha mau berusaha dengan berdasar pada etika.

Konsumen yang merasa dirugikan oleh pengembang, selama ini biasanya mengadu ke YLKI. Kalau itu dirasakan belum cukup, saya tidak keberatan jika konsumen menuntut melalui jalur hukum untuk menggunakan haknya. Itu salah satu cara untuk menertibkan semua pihak.

Pihak-pihak yang Anda maksudkan, siapa saja?

Pembangunan perumahan itu bukan hanya dilakukan pengembang, tapi juga melibatkan berbagai institusi lain, seperti bank dan pemerintah. Ambil contoh, kasus perumahan yang dilalui listrik tegangan ekstra tinggi (TET). Pengembangnya bisa saja disalahkan karena saat dia terima SK, mestinya dia tahu bahwa daerah itu suatu saat akan dilalui TET. Tapi, harus diusut juga pemberi izinnya, mengapa diizinkan membangun rumah di jalur yang dilalui TET. Ketika saya menjadi Ketua DPD REI Jabar, saya tahu persis bahwa sebagian besar Dati II di Jabar belum punya RUTR. *Master plan* untuk daerah permukiman masih banyak *blank*. Akibatnya, kalau ada investor datang, dia bisa leluasa mendiktekan keinginannya. Itu terjadi di hampir semua Dati II di Indonesia.

Masalahnya, memang tidak sederhana. Mencari planolog itu tidak gampang, juga tenaga administrasi lainnya yang mengerti teknis perencanaan kota. Padahal, RUTR ini merupakan syarat mutlak untuk menyongsong pelaksanaan UU Perumahan dan Permukiman. Di BPN sendiri, keluhan tentang keterbatasan alat ukur dan juru ukur sering terdengar. Jadi, kerapuhan struktur bisnis properti di Indonesia saat ini, selain dipengaruhi oleh keterbatasan perangkat hukum, juga SDM-nya. Mengatasinya perlu bertahap. Saya cuma mau ingatkan pemerintah, kalau nanti UU Perumahan dan Permukiman akan diterapkan secara konsekuen dengan mengeluarkan Peraturan Pemerintah-nya, sebelumnya juga harus dicek dulu apakah tenaga-tenaga yang ada hingga di Dati II sudah memadai. Kalau tidak, masalah ini akan terus terjadi.

Situasi seperti ini menguntungkan buat pengembang, bukan?

Secara *negative thinking* pengembang mungkin diuntungkan, karena punya peluang untuk mendikte. Tapi harus diingat, pembangunan perumahan itu merupakan investasi jangka panjang, dan produknya akan segera dikenal konsumen. Anda bangun rumah jelek misalnya, dalam jangka waktu yang lama produk Anda yang jelek itu akan terus dilihat orang, kecuali dibumi hangus. Orang tak mau lagi membeli produk Anda. Karena itu kredibilitas pengembang merupakan hal yang mutlak dipelihara. Terlepas dari kekurangannya, saya respek pada Ciputra yang sangat menjaga masalah kredibilitas ini. Saya tahu Pak Ci punya banyak problem. Tapi demi menjaga kredibilitasnya, ia mau membayar mahal, termasuk memecat pegawai dan melakukan hal-hal yang bersifat intern lainnya.

Saya ngomong begini, karena saya tahu banyak pengusaha yang menjadi realtor karena mengikuti teman-temannya. Dalam menjalankan bisnis propertinya, ia tidak berpikir dalam kerangka jangka panjang. Visi dan prilakunya masih seperti pedagang. Begitu dia melakukan investasi, dalam satu dua tahun dia akan jual lagi proyeknya ke pengembang, dengan menghitung *capital gain*-nya sekian. Saya kira, mental seperti itu harus diubah. Juga cara sikap-sikap *hit and run* lainnya. Itu berbahaya, karena secara esensial, bisnis properti bersifat jangka

MENERIMA PENGHARGAAN PADA HUT REI KE-25 DI SOLO

Teman-teman di REI, saya kira bisa tunjuk hidung, siapa saja pengusaha yang berkedok pengembang tapi kegiatannya hanya menguasai tanah untuk dijual kembali ke pengembang lain dengan harga yang gila-gilaan

panjang.

Profesional bidang properti yang ada di Indonesia, menurut Anda apakah sudah memadai?

Kurang. Itu saya rasakan, misalnya, berdasarkan pengalaman di Kota Legenda. Ini kan proyek besar, masa penjualan dan pembangunannya kita hitung sekitar 20 tahun. Karena periodenya panjang, proyek ini tentu harus ditangani oleh tim yang handal, termasuk tim keuangannya. Kalau kita ngomong investasi Rp 500 miliar, itu kan perencanaan jangka panjang. Ada yang pakai kredit investasi, *bridging loan*, dana konsumen dan dana dari pasar modal. Jadi, tidak bisa lagi semata-mata dari ekuiti atau skim pembiayaan yang konvensional. Harus dibuat rekayasa pendanaan yang canggih. Mulai dari menerbitkan obligasi, mengeluarkan *convertible bond*, hingga *go public*. Itu memerlukan keahlian khusus, dan ahli-ahli seperti itu tidak banyak.

Bagaimana Anda menanggapi maraknya kasus-kasus rumah fiktif belakangan ini?

Seperti yang tadi saya kemukakan, banyak pendatang baru di bisnis properti karena tergiur oleh sukses teman-temannya. Mereka cenderung hanya melihat prospek keuntungannya, tapi tidak mendalami karakteristik bisnis ini yang bersifat jangka panjang. Maraknya kasus-kasus rumah fiktif atau proyek bermasalah yang muncul belakangan ini, antara lain disebabkan oleh kegagalan si pengembang dalam mengantisipasi rumitnya masalah pembiayaan dan pembebasan lahan. Padahal, proyeknya sudah dipasarkan secara pre-project selling.

Isu *crash* properti merupakan pesimisme yang agak berlebihan. Tapi isu itu bagus, sebagai peringatan kepada semua pihak untuk mengevaluasi posisinya.

BERSAMA PARA PIMPINAN BANK ASING YANG MENDUKUNG PEMBIAYAAN GRAHA NIAGA 2

Apa sebenarnya yang mau Anda wujudkan di Kota Legenda?

Terus terang ini proyek idealis. Didukung oleh grup-grup perusahaan yang dimiliki oleh para aktivis REI. Sahamnya dibagi hampir merata. Kami ingin mewujudkan sebuah kota yang betul-betul didasarkan pada konsep pelestarian lingkungan. Kota Legenda kita harapkan menjadi permukiman terpadu berskala kota yang sejalan dengan isu penyelamatan lingkungan, yang saat ini menjadi isu global. Dari segi pembiayaan, proyek permukiman dengan konsep seperti ini memang lebih berat. Tapi, tidak apa-apa, hitung-hitung ini merupakan sumbangan kita bagi usaha penyelamatan bumi ini.

Kalau *trend*-nya adalah pembangunan skala besar seperti itu, bagaimana dengan pengembang kecil. Apa bisa bermitra dengan pengembang besar?

Ini sebenarnya isu lama, sejak saya jadi Ketua REI. Pada akhirnya, kemitraan itu tidak dapat dipaksakan. Kerjasama akan terjadi kalau kedua belah pihak merasa saling memerlukan. Itu harus didapatkan secara alamiah, tidak bisa didikte. Misalnya, pengembang besar A harus menggandeng pengembang kecil B. Tapi yang penting, saya kira saat ini mulai ada kesadaran dari teman-teman pengembang besar yang non pribumi untuk bermitra dengan pengembang kecil. Saya perlu mengimbau, agar rekan-rekan yang merasa dirinya sebagai pengembang kecil itu, untuk menjadikan dirinya *reliable* dan mengikuti norma-norma bisnis. Sekali melakukan *cheating*, semua pengembang yang sebagian besar anggota REI, akan tahu. Dan jika itu terjadi, Anda akan susah lagi untuk memperoleh kepercayaan.

Sebagian besar perusahaan Anda bergerak di sektor properti. Anda tidak khawatir bila nanti terjadinya *crash*?

Grup Puteraco dan Grup Benua Biru Nusa bahkan memutuskan untuk berkonsentrasi di bisnis properti, dengan melepas saham-sahamnya di unit-unit usaha non properti. Kami misalnya, memiliki saham di

Bank Papan melalui PT REI Sewindu. Juga di Bank Dagang dan Industri. Itu juga akan saya lepas sahamnya.

Mengenai isu *crash* properti, saya kira itu pesimisme yang agak berlebihan karena siklus naik dan turun merupakan karakteristik bisnis properti di seluruh dunia. Ada saat boom, ada saat lesu. Kelesuan pasar properti tidak selalu berujung pada terjadinya crash.

Tapi isu crash itu bagus, sebagai peringatan kepada semua pihak untuk mengevaluasi posisinya. Intensitas kegiatan properti tetap harus dilanjutkan, khususnya untuk subsektor perumahan. Karena itu merupakan kebutuhan primer masyarakat. Yang harus diwaspadai adalah sub-sektor lainnya, seperti apartemen menengah dan mewah yang merupakan barang baru di Indonesia. Kita berharap, dalam proses belajar di sektor properti ini, tidak terjadi *trial and error*.

Sebagian pengembang besar tampaknya masih enggan merealisasikan konsep hunian 1:3:6. Sebagai tokoh senior REI bagaimana Anda memandang hal ini?

Faktor penyebabnya banyak. Mulai dari harga tanah yang makin mahal, hingga dukungan Pemda Tingkat II yang belum merata mengenai hal ini. Misalnya, dalam pemberian keringanan biaya perizinan bagi RSS.

Saya memandang, masalah ini juga terjadi karena belum ada sanksi tegas terhadap pengembang yang tidak melaksanakan konsep 1:3:6. Kebijakan Pemda DKI Jakarta dalam menagih fasos/fasum dari pengembang cukup menarik. Bagi pengembang yang tidak menyerahkan fasos/fasum, Pemda tidak melayani semua jenis perizinan yang diperlukan pengembang untuk melanjutkan proyeknya. Mekanisme seperti ini bisa diadopsi untuk memberikan sanksi kepada pengembang yang tidak mematuhi ketentuan hunian berimbang 1:3:6.

DI PERUMAHAN TAMAN BUMYAGARA, BEKASI

Saya lebih menghormati orang yang punya prinsip, terlepas dari pro dan kontra terhadap prinsipnya, ketimbang orang yang opportunis.

Mohamad Suleiman Hidayat lahir di Jombang, 2 Desember 1944 (dua Mercedes Benz-nya bernomor seri 212, yang menandakan tanggal dan bulan kelahirannya). Masa kecilnya dilalui di tiga kota: Jombang, Yogyakarta dan Jakarta. Maklum saja, karena ayahnya, P. Dwijowijoto, adalah penilik sekolah yang kerap kali dipindahtugaskan ke berbagai kota. Ketika Hi duduk di kelas 3 SMP, di Jakarta, ayahnya wafat. Anak ke-10 dari 11 bersaudara ini, kemudian tumbuh menjadi remaja yang sering terlibat dalam perkelahian. "Saya banyak menyusahkan keluarga," ujarnya, mengenang. Akibat ulahnya itu, Hi dimusuhi oleh saudara-saudaranya yang lain. Kecuali ibunya, Ny. Sulamihadi, yang selalu melindunginya dari sikap keras kakak-kakaknya, meyakinkan mereka bahwa adiknya itu bisa berubah kalau dibina dengan baik. Ibunya pula yang mendorong Hi untuk meneruskan kuliah di Bandung, setamat ia dari SMA.

Di Bandung, Hidayat diterima di Fakultas Ekonomi Unpad, dan boleh disebut hidup mandiri. Ia antara lain membuka kedai roti bakar Betawi di Dago, mendirikan Radio Mara, dan memiliki sebuah workshop *yang mengerjakan* furniture *dan* woodworking *lainnya bersama beberapa mahasiswa aristektur ITB.* Workshop*-nya itu, antara lain mendapat order mengisi* furniture *Hotel Indonesia dan Bedugul Golf Course, milik Bob Hasan dan Ibnu Soetowo. Ia juga menjadi pemain gitar dan menyanyi pada sebuah kelompok band yang sering tampil di Bumi Sangkuriang. "Sejak awal saya memang mengarah ke bisnis, walaupun lingkungan saya lebih cenderung ke politik," ujar Hi.*

Tahun 1969, dalam usia 25 tahun, Hi menikah dengan Nuraini Machdiati, putri ke-7 almarhum Anwar Tjokroaminoto. Dari buah pernikahannya itu, Hi kini dikaruniai 5 putra. Januari 1995 lalu, ia menikahkan putra pertamanya, Chairul Yaqin, 24, di

Bandung. Dua lainnya masing-masing sekolah di London dan di Denver University, dan dua yang terakhir tinggal di Bandung. "Enak juga dulu kawin cepat. Saya masih relatif muda, sekarang anak-anak saya sudah besar."

Ngomong-ngomong siapa orang yang paling berperan dalam perjalanan hidup Anda?

Pertama, almarhumah ibu saya. Beliau lah yang selalu melindungi saya dari sikap keras kakak-kakak saya, karena saya menjadi satu-satunya anggota keluarga yang bandel. Saya sekarang bersyukur, punya lima anak yang baik-baik. Setidaknya jika dibandingkan dengan saya, yang sampai mahasiswa masih suka berkelahi. Saya harus menyebut, ini hasil didikan istri saya. Istri saya kan anak kiai. Jadi, *strict* soal agama.

Kalau orang di luar keluarga?

Kalau boleh berterus terang, almarhum Letjen (Purn) HR Dharsono adalah orang yang banyak berjasa dalam perjalanan hidup saya. Saat beliau menjadi Pangdam Siliwangi dulu, beliau menjalin hubungan yang akrab dengan para aktivis mahasiswa. Saya kira, semua aktivis mahasiswa di Bandung pada pertengahan tahun 1960-an tahu bahwa hubungan saya sangat dekat dengannya. Saya adalah salah satu mahasiswa yang bisa keluar masuk kantor Pangdam, dengan Vespa, jam berapapun juga. Beliaulah yang membuat saya tidak lagi memiliki rasa rendah diri, karena beliau selalu menempatkan lawan bicaranya dalam posisi sejajar. Kalau berdialog, walau pendapat saya ngawur, beliau dengarkan dengan baik sampai kemudian diluruskannya.

Beliau juga mengenalkan saya kepada rekan-rekan sejawatnya. Ketika Pak Ton tahu saya hidup mandiri, beliau mengajak saya bekerja paruh waktu di Yayasan Siliwangi, sebagai asisten pribadi Ketua Yayasan Siliwangi, Brigjen Priyatna Padmadiwiria. Saat beliau akan diganti sebagai Panglima, dia titipkan saya ke penggantinya, Pak AJ Witono. "Ini salah satu teman baik saya. Dia selama ini banyak membantu saya," ujar Pak Ton.

Kedua, adalah Letjen AJ Witono. Dialah yang membuka horison berpikir saya. Dulu kan hampir semua aktivis mahasiswa sibuk dengan urusan politik. Setiap diskusi, topiknya selalu berkaitan dengan masalah politik. Sampai akhirnya beliau menjelaskan, bahwa *drive* Orde Baru ini bukan hanya di bidang politik, tapi juga menata kembali sektor kehidupan ekonomi. Kalangan swasta akan diberi peran besar. Beliau mengingatkan, "Jangan semua jadi pelaku politik dong, nanti siapa yang jadi pelaku ekonomi?"

Waktu almarhum Pak Ton di penjara, Anda sering menjenguk?

Terlepas dari sikap politik almarhum Pak Ton, saya tetap respek pada beliau. Saya lebih menghormati orang yang punya prinsip, terlepas dari pro dan kontra terhadap prinsipnya, ketimbang orang yang opportunis. Waktu Pak Ton di penjara saya sering ikut Ibu Ton menjenguk beliau. Setiap lebaran hari kedua, saya selalu mengajak anak-anak bersilaturahmi ke beliau, di penjara. Saya kira keluarga Pak Ton sudah menganggap saya sebagai salah satu anggota keluarga besarnya. Para pejabat di Jabar, mungkin juga mengetahui kedekatan saya dengan Pak Ton ini.

Bagaimana dengan keluarga Pak AJ Witono?

Juga baik. Salah seorang anak mendiang Pak Witono, kini terlibat di Puteraco. Mungkin akan dipromosikan untuk menjadi salah seorang direktur.

Anda masih sering kumpul-kumpul dengan rekan-rekan bekas aktivis mahasiswa dulu?

Kadang-kadang kita bertemu. Mereka prinsipnya memahami jalur yang sekarang saya pilih.

Sampai sekarang masih main musik?

Sudah lama, tidak lagi. Sekarang saya, di rumah Jakarta dan Bandung, mengoleksi berbagai album musik, mulai dari video, laser maupun CD. Sebagian besar berirama jazz.

Anda sudah berpikir untuk mewariskan jaringan bisnis Anda kepada putera-putera Anda?

Semua anak-anak saya beri kebebasan untuk memilih sendiri jalan hidupnya. Bagi saya yang penting, mereka harus berpendidikan lebih baik dari saya. Karena itu, setamat SMA mereka saya kirim sekolah di luar negeri. Celakanya, karena saya tak pernah mempengaruhi mereka, belum ada satupun yang berminat ke real estat. Anak saya yang ketiga, Maxi, misalnya. Dia kuliah di Denver University, Amerika Serikat. Jurusan yang paling terkenal di kampus itu adalah realestat, untuk program MBA-nya. Tapi anak saya itu, malah ambil jurusan bisnis internasional ■

INDEKS KARYA:

- Puteraco Gading Regency, Bandung
- Puteraco Setra Duta, Bandung
- Kota Legenda Bekasi
- Graha Niaga 1 dan 2, Jakarta
- Terboyo Industrial Estate, Semarang
- Taman Bumyagara Birunusa, Bekasi
- Vila Japos, Tangerang
- Ciater Resort & Golaf Estate, Bandung

25 TAHUN MEMBANGUN : DARI RSS SAMPAI RESOR

Sudah banyak putera-puteri Indonesia yang terjun ke dunia properti. Tak sedikit yang sukses, tapi yang bisa bertahan hingga puluhan tahun memang masih dalam hitungan jari. Salah satunya adalah Grup Puteraco, pengembang andal dari Jawa Barat.

Grup Puteraco lahir ketika PT Puteraco Indah didirikan di Bandung pada 25 Juli 1972 oleh Djoni Hasandikarta dan (alm.) AY Witono. Puteraco, yang artinya 'Perusahaan Putera Indonesia', semula bergerak di bidang kontraktor. Empat tahun kemudian--tepatnya tahun 1976--barulah perusahaan ini masuk menjadi pengembang.

Kiprah pertama Puteraco sebagai pengembang adalah membangun Buah Batu Baru, yang merupakan perumahan pertama di daerah Buah Batu, Bandung. Saat itu, PT Puteraco Indah bermitra dengan Tokyu Land Corporation, pengembang ternama dari Negeri Samurai. "Dari situlah citra Puteraco sebagai pengembang mengena di masyarakat. Dan kebetulan, kebutuhan sektor perumahan memang mulai terasa," cerita A. Harso Waluyo Witono, Direktur Pengembangan Usaha Grup Puteraco.

Ujung Berung Indah: Salah satu perumahan menengah karya Grup Puteraco

Kesuksesan proyek Buah Batu Baru dilanjutkan dengan perumahan Sumber Sari Indah di daerah Soekarno-Hatta, Bandung, tahun 1980. Kali ini masih menggandeng Tokyu Land Corporation. "Kami melihat, pihak Jepang sangat *concern* terhadap kualitas dan servis. Sehingga kami merasa *joint venture* itu adalah salah satu modal kami," ujar Ipong, demikian panggilan akrab Harso Waluyo .

Bangunan di Jl. Riau, Bandung: Kantor pertama PT Puteraco Indah

Tahun 1985, Puteraco memisahkan diri dari Tokyu Land Corporation agar lebih mandiri, sambil menyiapkan visi jangka panjang. Meskipun demikian, bukan berarti kerjasama kedua perusahaan ini terputus hingga di situ. Tahun ini, Puteraco kembali bekerjasama untuk masa mendatang.

LEBIH BERKONSENTRASI DI JAWA BARAT

Setelah mandiri, sebagai pengembang Puteraco terus melangkah menghasilkan produk-produk properti yang diminati masyarakat. Namun karena dibesarkan di Jawa Barat, Puteraco lebih memilih untuk berkonsentrasi di Jawa Barat. "Kami memang lebih banyak membangun di Jawa Barat, meski juga ada di Jabotabek," jelas Susanto

Kiswandono, Direktur Utama Grup Puteraco.

Selepas Sumber Sari Indah, Puteraco mengembangkan Sukamulya Indah. Disusul kemudian dengan beberapa proyek perumahan yang dibangun hampir bersamaan. Pertama adalah Griya Antapani, yang hanya dalam waktu 2 hari telah terjual habis. Kemudian Bukit Asri Cihanjuang, di bawah konsorsium PT Graha Gita Pertiwi.

Dekade 1990-an terbukti menjadi dekade sibuk bagi Puteraco. Ia tak hanya membangun di Bandung, tapi juga di Indramayu, lewat Puteraco Indah Griya, di tahun 1992. Pada tahun yang sama pula, kembali Puteraco mengembangkan perumahan di selatan Bandung, tepatnya di daerah Kopo, Bukit Asri Mekar Rahayu. Bandung, tepatnya di daerah Kopo. Kemudian, dilanjutkan dengan perumahan Ujung Berung Indah.

Sukses dengan perumahan kelas menengahnya, sebagai pengembang dengan proyek-proyek yang tak pernah putus, Puteraco melirik perumahan untuk kelas atas di *Parisj van Java* ini. Dibangunlah Puteraco Gading Regensi di kawasan timur Bandung, dan Puteraco Setra Duta. Keduanya adalah hunian eksklusif yang sama-sama berlokasi di daerah strategis.

Puteraco Setra Duta: Proyek prestisius di *Parisj Van Java*

TURUT MENGEMBANGKAN KOTA LEGENDA

Tahun 1992, giliran Jabotabek yang dirambah. Bersama 6 pengembang ternama lainnya, Puteraco bergabung dalam konsorsium PT Putera Alvita Pratama. Komisaris Utama Grup Puteraco, MS Hidayat, menjabat sebagai Presiden Direktur konsorsium itu. PT Putra Alvita Pratama mengembangkan Kota Legenda seluas 2.000 hektar di timur Jakarta.

Kota Legenda adalah kota mandiri berkonsep wawasan lingkungan. Ini terbukti dengan pengakuan internasional Gold Nugget Award dari Amerika Serikat yang didapat tahun 1995. Kota Legenda pun menampilkan karya-karya seniman tanah air yang diangkat dari legenda-legenda dunia. Salah satunya--kini menghiasi penataan kota mandiri itu--patung Legenda Borobudur, kreasi seniman Bali ternama, Nyoman Nuarta.

Puteraco Pondok Asri Cikawao RS/SS yang sukses dalam pemasaran

RS/RSS YANG LARIS MANIS

Di samping mengembangkan perumahan kelas menengah dan menengah atas, Puteraco juga melayani pasar kelas menengah ke bawah dengan mengembangkan rumah sederhana dan rumah sangat sederhana (RS/RSS). "Kami bergerak dari bawah ke atas," ujar Susanto. "Dilihat dari komposisi 1:3:6, 6 kita kembangkan juga," lanjut Susanto.

Perumahan untuk menengah bawah dari Puteraco diawali lewat Puteraco Sindang Pakuon pada tahun 1994 di daerah Rancaekek. Perumahan sederhana seluas 11 hektar ini terjual 1.160 unit dalam waktu singkat. Sukses itu dilanjutkan dengan Puteraco Griya Jagabaya (1996) di Banjaran, dan Puteraco Pondok Asri Cikawao (1996) di Majalaya.

Tanggal 14 April lalu, Puteraco Pondok Asri Cikawao baru diresmikan oleh Menteri Perumahan Rakyat, sekaligus mengunjungi lokasi. "Proyek kami di Cikawao ini dalam 2 minggu terjual habis, mendekati 200 unit. Kami juga tidak menduga larisnya seperti kacang goreng," aku Susanto. Dan Susanto pun puas karena pembeli benar-benar end-user, bukannya spekulan.

Kesuksesan memasarkan perumahan sederhana, menurut Ipong, ada resepnya. "Konsep RSS kami bukan memindahkan suatu kawasan kumuh," ujarnya. "Dan tentunya ini semua dengan satu tanggung jawab. Misalnya, agar lebih manusiawi, jalan di kompleks RS/

RSS dibuat lebih besar," lanjut Ipong.

Seperti RS/RSS di Cikawao, yang penampilan sedikit lebih keren dari RS/RSS di kelasnya. Harganya pun bervariasi. Untuk RSS tipe 21, harganya Rp5,2 juta, sementara RSS tipe 36 Rp7,6 juta. Lantas RS tipe 21 mematok harga Rp10 juta. Rumah kualitasnya bagus, harga di bawah standar. Bagaimana bisa? "Itu rahasia dapur," jawab Ipong dan Susanto hampir bersamaan.

PUTERACO DAN PROPERTI KOMERSIAL

Dengan kesuksesan di sektor perumahan, tidakkah Grup Puteraco tertarik untuk terjun ke properti komersial? Ternyata lima belas tahun silam Puteraco sudah terjun ke properti komersial. Sebelum berpindah tangan, kesuksesan pusat perbelanjaan Plaza Bandung Indah juga dilahirkan oleh Grup Puteraco.

"Sebenarnya kami memang ada rencana untuk terjun ke properti komersial yang tidak hanya menunjang perumahannya," ucap Susanto. "Saya cukup bangga karena Pak Hi (panggilan MS Hidayat) itu konservatif dan tidak latah," sambung Susanto. Ia mengatakan, di Bandung pengusaha tidak bisa latah untuk terjun ke komersial.

Contohnya, untuk ikut dalam bisnis pusat perbelanjaan. Sudah tentu perlu diperhitungkan apakah pasarnya masih terbuka. "Kalau pasar terbatas tapi celah masih ada, kami harus membuat suatu pola yang lebih baik dari pemain-pemain sebelumnya," ujar Susanto. "Dan itu tidak harus dalam ukuran, tapi mungkin dalam konsep, misalnya," lanjutnya. Di luar perumahan, Puteraco kini mengembangkan proyek resor di Pulau Nias seluas 400 hektar (lihat boks).

KEPERCAYAAN DARI KONSUMEN

Boleh dibilang, saat ini untuk Jawa Barat, khususnya Bandung, Grup Puteraco adalah pengembang yang memimpin di depan. "Imej ini terus kami pertahankan," ucap Susanto. Apalagi pengembang ini memiliki nomor urut pertama alias 01.00001 di REI Jawa Barat, sejak 7 Mei 1984. MS Hidayat pun pernah menjabar sebagai Ketua Umum DPD REI Jawa Barat untuk dua periode, dan juga di DPP REI. Kini ia juga aktif dalam kepengurusan FIABCI (Federasi Realestat Internasional).

Selain itu, kepercayaan konsumen kepada karya-karya Puteraco pun kian mantap. Buktinya, pada pameran perumahan di Bandung baru-baru ini, penjualan yang diraih Puteraco sangat menggembirakan. Bahkan, bukannya menyombong, transaksi yang terjadi mendominasi transaksi pameran keseluruhan.

Dalam usianya yang keseperempat abad, Puteraco ternyata juga memiliki 'konsumen-konsumen setia'. "Banyak terjadi, generasi-generasi berikutnya dari keluarga yang tinggal di perumahan dari Grup Puteraco memilih untuk membeli produk Puteraco juga," kata Ipong.

Dari segi manajemen, ditunjang dengan direksi baru--muda-muda, di bawah 45 tahun--Puteraco siap melangkah di usia ke-25-nya untuk mengembangkan proyek perumahan baru lainnya. Hal ini ditambah dengan adanya filosofi MS Hidayat untuk memisahkan kepemilikan dengan profesional, sehingga manajemen bisa lebih mantap.

Dan ini memang sesuai dengan prinsip dasar Grup Puteraco sendiri, yaitu 'Meningkatkan kualitas hidup melalui karya nyata insan Indonesia.' ■

Puteraco Gading Regensi: Hunian Eksklusif di lokasi strategis

Susanto dan Harso Waluyo di depan maket Puteraco Pondok Asri Cikawao

PROYEK PROPERTI GRUP PUTERACO

1976: Buah Batu Baru, Bandung
1980: Sumber Sari Indah, Bandung
1982: Plaza Bandung Indah, Bandung
1987: Sukamulya Indah, Bandung
1989: Griya Antapani, Bandung
1990: Bukit Asri Cihanjuang, Bandung
1990: Puteraco Indah Griya, Indramayu
1992: Bukit Asri Mekar Rahayu, Bandung
1992: Kota Legenda, Bekasi
1992: Sorake Beach Hotel, Nias
1993: Ujung Berung Indah, Bandung
1993: Puteraco Gading Regensi, Bandung
1994: Puteraco Setra Duta Regensi, Bandung

Resor Grup Puteraco di Nias

Pulau Nias yang terletak di barat Sumatera mempunyai potensi yang kaya untuk pariwisata. Kebudayaan megalitik prasejarah berusia 5.000 tahun di sana menggelitik para investor untuk menanamkan investasi di sana. Adalah PT Samaeri Mitra Cipta Nias yang mengembangkan konsep resor seluas 400 hektar di pulau berpantai indah ini.

PT Samaeri Mitra Cipta Nias adalah konsorsium Grup Puteraco dan Grup Ira Widya Utama. Konsorsium ini mengembangkan proyek resor terpadu ini secara profesional, yang diharapkan selesai dalam 10 tahun. Tentunya tanpa merusak lingkungan, kebudayaan kuno, serta situs arkeologis di kawasan ini.

Interior Sorake Beach Hotel

Saat ini, resor terpadu yang terdiri dari Resor Pulau Hinako, Resor Pantai Moale, Resor Pantai Lagundri, ditambah dengan Resor Pantai Olora itu sudah rampung sebagian. Salah satu fasilitas yang telah beroperasi selama 5 tahun adalah Sorake Beach Hotel. Ini adalah hotel resor berstandar

Berselancar: Salah satu olahraga air yang jadi unggulan

internasional pertama di Pulau Nias.

Resor cantik dengan *view* ke laut lepas dengan privasi tinggi itu memiliki 30 kamar standar, 38 kamar deluks, 3 kamar *suite*, dan 2 *presidential suites*. Meski jauh dari hingar-bingar kota besar, di sini tersaji makanan dengan menu mancanegara, dan berbagai fasilitas olahraga air, dari berselancar sampai memancing. Begitu pula dengan olahraga lainnya, seperti tur sepeda gunung dan macam-macam permainan pantai.

Teluk Lagundri yang terletak di ujung selatan pulau itu menyediakan tempat berselancar terbaik dan ombak terbaik nomor dua setelah ombak di Hawaii dan Moale, di barat daya Pulau Nias.

Bulan ini, para peselancar dunia akan mengikuti babak kualifikasi dunia di Teluk Lagundri, yang pastinya akan meramaikan Sorake Beach Hotel, bagian dari resor terpadu Grup Puteraco di Nias ■

Sorake Beach Hotel: Satu-satunya hotel berstandar internasional di Pulau Nias

PUTERACO SETRA DUTA REGENSI:

PONDOK INDAH-NYA KOTA KEMBANG

Berkembangnya suatu kota menuntut lajunya perkembangan di sektor perumahan. Hal ini berlangsung pula di Bandung, kota ketiga terbesar di Indonesia.

Kehadiran berbagai perumahan untuk mengakomodasi segala lapisan masyarakat mau tak mau semakin dinanti. Tak terkecuali perumahan untuk kelas menengah atas. Salah satu perumahan eksklusif yang cukup sukses di Bandung adalah Puteraco Setra Duta Regensi.

Permukiman ini merupakan karya unggulan konsorsium 3 perusahaan: PT Puteraco Indah, PT Purnama Buana, dan PT Cemara Kencana Permai. Dengan mengibarkan bendera PT Puteraco Cemara Adhi Purnama, pengembang membangun permukiman nan nyaman di daerah elit Setrasari.

Lokasi yang sangat strategis membuat Puteraco Setra Duta Regensi menjadi incaran kelas menengah atas di bumi pasundan ini. Posisi yang strategis inilah yang mengundang para investor untuk membeli rumah di sini. Karena, "Sampai hari ini, mereka melihat Setra Duta mempunyai nilai prospek yang jauh lebih baik dari proyek-proyek di sekitarnya," jelas A. Harso Waluyo Witono, Direktur Pengembangan Usaha Grup Puteraco. Itulah yang menjadi keunggulan permukiman elit di utara Bandung ini.

Aksesibilitas permukiman yang cukup banyak juga membuat proyek ini lebih berkualitas dibandingkan proyek lainnya. Akses-akses tersedia dari arah Cimahi, Terusan Pasteur, Lembang, juga Gegerkalong. Semuanya membuat mobilitas para penghuni ke tempat tujuan bertambah mudah, tanpa mesti terjebak kemacetan.

Dibangun sejak 1993, pengembangan Puteraco Setra Duta Regensi terdiri dari tiga tahap. Tahap pertama seluas 20 hektar, tahap kedua 10 hektar, dan tahap ketiga 15 hektar. Saat ini, tahap pertama telah rampung, dan tengah memasuki penjualan tahap terakhir. "Paling lambat pada kuartal pertama tahun depan, seluruh tahapan pengembangan dapat selesai," jelas Susanto Kiswandono, Direktur Utama Grup Puteraco.

Untuk tahap terakhir, prioritas PT Puteraco Cemara Adhi Purnama adalah pada penjualan kapling. Konsepnya sendiri tidak berbeda dengan tahap-

Patung Nyoman Nuarta menyambut di gerbang

Rumah dengan desain berkelas

tahap sebelumnya, di mana setiap blok perumahannya dibuat tematik, sebagai pembatas antar jenis kapling. Contohnya, kapling yang dekat dengan danau diberi nama Blok Setra Duta Laguna. Harga tanahnya sendiri mulai Rp700.000 per m2, dengan luas tanah dari 200 m2 sampai 500 m2. "Ada pula kapling khusus dengan luas besar-besar, yang demand-nya memang sudah ada," lanjut Susanto.

Agar lebih dinamis, penjualan kapling untuk tahap terakhir sedikit dimodifikasi dari penjualan sebelumnya. "Kami menjual kapling, tapi ada pula sedikit lahan yang kami siapkan untuk lahan siap huni," ujar Susanto. Modelnya seperti *townhouse* atau rumah banjar, dengan ukuran rumah kecil-kecil. Ternyata peminatnya berjubel, terutama para pasangan muda yang baru membentuk keluarga.

Dari luas keseluruhan 45 hektar, sekitar 75 persen sudah selesai. Untuk ukuran Bandung, progres selama 2,5 tahun ini termasuk cepat, serta jarang terjadi. Bahkan beberapa fasilitas sudah bisa dinikmati di permukiman yang memajang karya seniman Nyoman Nuarta di pintu gerbangnya.

Janapada (*clubhouse*) di permukiman ini juga sudah siap untuk digunakan oleh para penghuni. Selain janapada, permukiman yang nyaman dan tenang ini memiliki fasilitas mulai dari lapangan tenis, danau, taman dan asri, hingga jalan dengan lebar 12 dan 20 meter, juga patung Nyoman Nuarta yang menyambut di pintu gerbang.

Karena itu, Setra Duta bisa dibilang sebagai perumahan kelas menengah di Bandung yang paling sukses. "Ini bukti nilai nyata dari properti itu sendiri," ujar Susanto. Tak heran pada pameran perumahan di Bandung beberapa waktu silam, permukiman ini menjadi primadona.

Kesuksesan Puteraco Setra Duta Regensi itu didukung imej yang sudah tertanam di hati konsumen perumahan ibukota Jawa Barat ini. Permukiman kelas atas ini bisa diibaratkan Pondok Indah-nya Kota Kembang. Karena, seperti kata Susanto, yang menjadi ciri khas dari pengembang adalah karyanya. Dan dengan Puteraco Setra Duta Regensi, PT Puteraco Cemara Adhi Purnama telah membuktikannya. lewat karyanya yang satu ini.

Legalitas:

1. Izin Lokasi: SK Gubernur DT I No. 593.82/SK.704-Pemum/94 dan No. 593/SK-50-KP/1994
2. Site Plan: No. 526/SP/BAPP/V/1994, dan No. 76C/SP/BAPP/VI/1994
3. IMB: No. 648/457/Perizinan, dan IMB No. 648/62/Perizinan
4. HGB No. I: Desa Sariwangi dan HGB No. II: Desa Ciwaruga.

Salah satu Type di Setra Duta

PUTERACO GADING REGENSI:

HUNIAN HIJAU DI BANDUNG TIMUR

Awal dekade 1980-an, banyak proyek perumahan bermunculan di Bandung Utara. Namun seiring jalannya waktu, kini visi perkembangan kota ini bergerak ke Bandung Timur.

Para pengembang pun mengalihkan perhatiannya ke timur, karena membangun ke barat dan selatan kurang prospektif. Tak heran, begitu memasuki Jl. Soekarno-Hatta, kita disambut oleh papan-papan reklame beragam proyek perumahan.

Hal ini karena visi kota tempat mojang Priangan itu memang bergerak ke arah timur. Apalagi di masa datang, pusat pemerintahan dan perdagangan akan dipindahkan ke sana. Kegiatan komersial yang bakal berlangsung sudah pasti melahirkan permukiman, yang akan menyatu dengan area komersial.

Dan satu di antara perumahan yang berlokasi di sana adalah **Puteraco Gading Regensi**. Inilah hasil karya konsorsium PT Puteraco Indah dan PT Panca Muara Jaya yang berada persis di mulut jalan terpanjang di Bandung itu. Letaknya tak jauh dari Pusat Grosir Makro.

Proyek hunian kelas atas ini untuk tahap pertama luasnya 14 hektar, dengan jumlah 250 unit rumah. Luas tanah yang ditawarkan bervariasi, dari 260 m2 sampai 600 m2, dengan model kapling plus siap bangun.

Lanskap nan hijau

"Konsep perumahan ini adalah rumah tumbuh," jelas Susanto Kiswandono, Direktur Utama Grup Puteraco, salah satu anggota konsorsium. Karena itulah, halaman belakang yang disediakan untuk rumah-rumah di sana cukup luas. Contohnya, rumah bertipe 90 luas tanahnya 260 m2. Dengan demikian nantinya bisa berkembang sesuai keinginan penghuni.

Puteraco Gading Regensi memang perumahan yang berkonsep sebagai perumahan yang menonjolkan wawasan lingkungan. Karena itulah, hanya 45 persen lahan dari perumahan ini yang dibangun, sedang sisanya untuk sarana dan penghijauan nan asri. Sarana yang ditawarkan demi kenyamanan para penghuni pun cukup beraneka. Ada lapangan tenis, taman bermain, juga saluran antene parabola ke setiap rumah.

Selain itu, tersedia pula area komersial, yang seakan menyambut pengunjung di perumahan ini. Ruko dan rukan ini dipakai untuk bermacam keperluan, seperti rumah makan, depot, juga bank. "Dan mereka tak hanya

Ipong dan Santo di depan rukan

Lokasi yang dekat dengan area komersial

Fasilitas yang ditata asri untuk penghuni

hat dari sisi investasi, karena bergerak hampir 50 persen dari harga ketika pertama kali dijual. Jadi jangan heran kalau tahap pertama hampir habis terjual.

Di samping lokasi yang memang OK, kesuksesan **Puteraco Gading Regensi** juga didukung oleh infrastruktur yang baik. Antara lain, akses ke lingkar selatan Bandung, belum lagi ke Cirebon, Sumedang, dan Tasikmalaya.

Kesuksesan tahap I akan segera dilanjutkan dengan tahap II seluas 50 hektar. Akhir tahun 1997, pembangunan akan dimulai. "Tahap kedua ini sudah pasti juga akan dilengkapi dengan fasum dan fasos. Fasilitas dan komersial juga akan ditambah," jelas Susanto.

Yang terpenting, **Puteraco Gading Regensi** ingin menjadi proyek dengan suatu konsep baru yang lain dari yang lain. Terlebih melihat perumahan lain yang pada umumnya monoton, baik dari bentuknya maupun polanya. Ini tentu saja

melayani penghuni, tapi juga penduduk sekitar," ujar A. Harso Waluyo Witono, Direktur Pengembangan Usaha Grup Puteraco. Boleh dibilang, rukan yang disediakan sangat prospektif, sebab belum adanya perkantoran yang cukup komprehensif di sekitarnya.

Sesuai dengan wawasan lingkungannya, area komersial ini pun menganut konsep perkantoran hijau. Dari lahan seluas 2 hektar, hanya sepertiganya yang diperuntukkan ruko dan rukan sebanyak 59 unit.

Namun adanya akses langsung ke area komersial tidak membuat harga **Puteraco Gading Regensi** memberatkan calon konsumen. Di luar bangunan, saat ini harganya Rp400.000 per meter persegi. Dan ini cukup menguntungkan dili-

Rukan untuk melayani penghuni dan masyarakat sekitar

Jejeran perumahan yang apik terawat

berkaitan dengan permintaan pasar, yang lebih menginginkan suatu perumahan dinamis.

Dan ini tercermin dari kata 'Regensi' yang disandang perumahan ini. Kata itu menunjukkan ciri kelas dari hunian yang dikembangkan oleh Grup Puteraco ini. Sehingga konsumen pun tidak akan ragu lagi menentukan pilihan mereka, dalam mencari permukiman hijau dengan fasilitas lengkap.■

Legalitas:

1. Izin Lokasi: No. 593/SK.141-BPN/91 tanggal 21-02-1991
2. Izin Rencana Tapak: No. 593/1961-Dik tanggal 12-05-1993
3. IMB: No. 503.644.2/Si-5526-Dpb 1994 tanggal 23-03-1994.

BENUA BIRUNUSA

MEMBANGUN YANG TERBAIK MELALUI SINERGI

Grup Benua Birunusa terus mengokohkan jaringan bisnisnya di sektor properti. Proyeknya tersebar di berbagai daerah, dengan subsektor yang begitu beragam. Kuncinya: selektif memilih mitra.

Dibandingkan Grup Puteraco yang sudah 25 tahun berkecimpung di bisnis properti, usia Benua Birunusa (BBN) tergolong muda. Perusahaan ini didirikan Mohamad S Hidayat dan mitranya pada 21 Nopember 1988. Bahkan, kegiatan operasinya baru dimulai pada 21 Oktober tahun 1991.

Namun, dengan usia yang masih relatif muda itu, BBN telah berkembang begitu pesat. Selain di sektor properti, kegiatan bisnis kelompok usaha ini juga mencakup sektor perbankan, industri dan jasa. Dari skala bisnisnya, menurut Presdir Benua Birunusa Mohamad S Hidayat, kegiatan usaha BBN terbagi atas 73% sektor properti, 18% perbankan, 5,5% industri, dan 3,3% jasa. "Dengan komposisi itu, *line of business* kami adalah di sektor properti," ujar Hidayat.

Proyek-proyek properti yang dikembangkan BBN tersebar di berbagai daerah, berkelas, dan sangat beragam karena hampir semua subsektor properti dirambahnya. Mulai dari perumahan, perkantoran, resor, kawasan industri, dan superblok.

Proyek-proyek itu memang tidak semuanya dibangun sendiri oleh BBN, karena sebagian besar dikembangkan dengan menggandeng mitra. "Melalui sinergi dengan mitra-mitra yang handal itulah, BBN dapat mengembangkan produk yang lebih berkualitas," ujar Hidayat, memaparkan filosofi bisnisnya.

Perkembangan pesat skala bisnis BBN antara lain dapat dilihat dari *high-light* proyek-proyek propertinya berikut ini.

PERUMAHAN

Saat ini BBN telah mengembangkan sedikitnya lima proyek perumahan, mulai dari perumahan sederhana hingga perumahan mewah seperti Kawasan Diplomatik Mega Kuningan. Ini juga menunjukkan bahwa dalam membangun, BBN tidak semata-mata berorientasi pada profit, tapi juga memiliki komitmen sosial dengan memperhatikan kebutuhan papan masyarakat berpenghasilan rendah.

Proyek perumahan yang pertama dikembangkan BBN adalah Villa Japos seluas 20 hektar di Ciledug, Tangerang. Di lokasi yang memiliki multi akses ke Jakarta dan Bandara Soekarno-Hatta ini, BBN membangun hunian modern nan asri dan bernuansa *country* untuk kelas menengah. Pemasaran Villa sangat sukses, dan melihat prospek kawasan ini yang sangat baik, BBN akan mengembangkan lokasi ini sampai 50 hektar.

Proyek perumahan BBN lainnya yang ditujukan bagi konsumen kelas menengah adalah Taman Bumyagara Birunusa seluas 150 hektar, di Bekasi Timur. Lokasinya, persis berdampingan dengan Kota Legenda.

Sedangkan Puri Indah Jatinangor ditujukan bagi segmen kelas menengah dan kelas menengah bawah. Proyek ini dikembangkan untuk mengantisipasi pertumbuhan pesat daerah Jatinangor sebagai kota pendidikan dan kota satelit Bandung. Mirip seperti kedudukan Depok terhadap Jakarta. Universitas dan sekolah tinggi yang telah beroperasi di daerah ini antara lain Universitas Padjadjaran, Universitas Winaya Mukti, STPDN, dan IKOPIN. Prospek Jatinangor juga dapat dilihat dari dtersedianya berbagai akses jalan dari Bandung ke daerah ini, termasuk jalan tol Padalarang-Cileunyi.

Proyek perumahan BBN yang

Villa Japos : Akan dikembangkan menjadi 50 ha

MS Hidayat di depan kantor pemasaran Taman Bumyagara

ditujukan bagi segmen menengah bawah adalah Bumi Ciruas Permai, di Kabupaten Serang. Sedangkan yang ditujukan bagi segmen atas adalah Superblok Mega Kuningan. Di jantung segitiga emas Jakarta ini, akan dikembangkan kawasan diplomatik seluas 48 hektar yang akan terdiri dari kantor kedutaan negara sahabat, mal, apartemen, hotel dan perumahan berkualitas modern dengan kualitas lingkungan serba prima. Proyek senilai US$60 juta ini merupakan patungan antara kelompok Rajawali Nusantara dan PT Abadi Guna Papan, salah satu grup usaha BBN.

RESOR

Keterlibatan BBN pada subsektor ini, diwujudkan dengan mengembangkan Ciater Resort & Golf Estate melalui PT Cipta Putra Paramitha. Proyek resor dan lapangan golf *18 holes* ini, akan dikembangkan di lahan 100 hektar, di perbukitan Ciater, Bandung yang dikelilingi kebun teh, terdapat sumber air panas dan dekat dengan kawah Tangkuban Perahu. Di resor, para pegolfer antara lain dapat mandi air panas mineral selepas bermain golf.

Ciater Resort & Golf Estate

KAWASAN INDUSTRI

Di subsektor ini ada tiga proyek yang tengah dikembangkan. Pertama, Terboyo Industrial Estate di Semarang, yang dikembangkan bersama Grup Merdeka dan Bangun Cipta Sarana melalui PT Merdeka Wirastama. Dua proyek kawasan industri lainnya seluas 100 hektar terdapat di Batam, masing-masing di daerah Tanjung Ucang dan Sagulung.

PERKANTORAN DAN MULTIUSED COMPLEX

Melalui PT Grahaniaga Tata Utama, MS Hidayat saat ini tengah membangun perkantoran mewah Graha Niaga II, setelah sebelumnya sukses membangun dan mengelola Graha Niaga. Dua gedung perkantoran modern di Jl. Sudirman ini, dikembangkan Hidayat bersama PT Bahana Bina Ventura, Medco (Arifin Panigoro) dan Robby Djohan.

BBN juga akan mengembangkan *multiused complex* seluas 29 hektar di Pulo Mas, Jakarta Timur, yang diberi nama: "Ria Rio Pulomas. Proyek yang dikembangkan bersama Grup Kalbe, Grup Artha dan PT Pulo Mas-DKI ini, antara lain akan terdiri dari 120 unit ruko, 12.316 M2 mal, 72.000 M2 perkantoran, 200 kamar hotel bintang 3, dan apartemen menengah serta mewah. Salah satu daya tarik superblok ini adalah danau seluas 9 hektar yang berada di tengah kawasan ini.

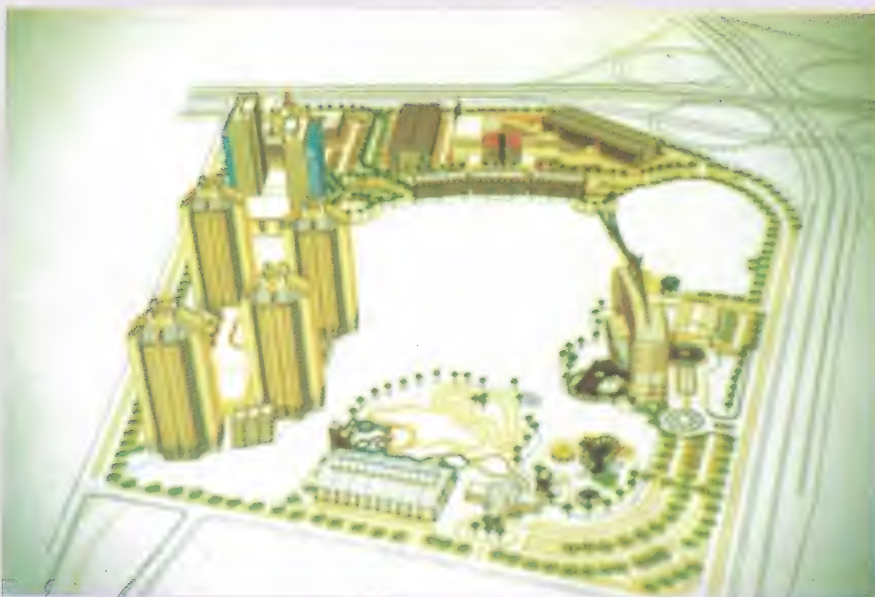



Foto artis Ria Rio Pulomas, Jakarta Timur

GRAHA NIAGA 1 & 2

PERKANTORAN FUTURISTIK DI JANTUNG SEGITIGA EMAS

Bisnis modern pada era global menuntut dukungan fasilitas perkantoran prima. Lokasinya harus strategis, kualitas gedungnya modern dan memiliki fasilitas serba lengkap untuk mendukung mobilitas bisnis yang menuntut serba efisien. Para pebisnis kini tidak dapat lagi mentolelir hal-hal yang mengganggu kenyamanan mereka dalam berkantor, seperti parkir yang sulit, fasilitas lift yang kurang memadai, atau pendingin udara yang sulit dikontrol.

Visi itulah yang menjadi landasan bagi PT Grahaniaga Tata Utama dalam mengembangkan dan mengelola Graha Niaga, gedung perkantoran prestisius di Jl. Sudirman, Jakarta. Gedung megah setinggi 25 lantai yang memiliki fasilitas serba modern itu, termasuk perkantoran kelas A di segitiga emas Jakarta yang memiliki tingkat hunian tertinggi. Sejumlah perusahaan asing dan perusahaan dalam negeri terkemuka berkantor di sini. Bank Niaga bahkan mengoperasikan kantor pusatnya di gedung ini. Tingkat hunian Graha Niaga yang tinggi, menurut Mohamad S Hidayat, Presdir PT Grahaniaga Tata Utama, juga merupakan cermin dari profesionalisme pengelolanya.

Setelah sukses mengembangkan dan mengelola Graha Niaga, saat ini PT Grahaniaga Tata Utama tengah membangun Graha Niaga 2 dengan investasi US$105 juta. Dari segi pembiayaan, pembangunan gedung ini didukung oleh sindikasi 26 bank asing dan bank dalam negeri papan atas dengan *lead arranger* American Express Bank of Singapore.

Lokasi Graha Niaga 2 berdampingan dengan Graha Niaga dan menyatu dengan Kawasan Niaga Terpadu Sudirman (SCBD). Ini membuat gedung perkantoran ini sangat strategis karena dapat diakses dari 3 jalan utama: Jl. Jenderal Sudirman, Jl. Gatot Subroto dan Jl. Senopati. Dengan akses seperti ini, para pengguna Graha Niaga 2 dapat terbebas dari ketentuan *three in one*.

Graha Niaga II, yang mulai dibangun pada Januari 1997, akan memiliki ketinggian 39 lantai ditambah 5 *basement*. Total luas

Desain futuristik Graha Niaga 2: Sangat strategis dan mewah

lantai gedung ini 73.500 meter persegi, ditambah 36.000 meter persegi untuk kelima *basement*-nya. Setiap lantai memiliki luas 1.700 meter persegi semi gross atau 1300-1450 meter persegi luas efektif. Dan masing-masing lantai dirancang untuk 7 unit ruang kantor dengan luas unit terkecil 115 meter persegi.

Basement Graha Niaga 2 yang begitu luas, akan digunakan untuk fasilitas *food court* dan area parkir yang dapat menampung lebih dari 1.000 mobil. Fasilitas parkir sebanyak ini akan membuat pengguna gedung ini tidak perlu khawatir kesulitan memarkir kendaraannya.

Sekitar 70% dari total ruang Graha Niaga II dipasarkan secara *strata title*. "Ini memberikan kesempatan kepada pengusaha skala menengah untuk bisa memiliki perkantoran modern di lokasi strategis," tutur Mohamad S Hidayat. Pembeli unit perkantoran di Graha Niaga 2, menurut mantan Ketua Umum DPP REI ini, dapat menyewakan sebagian kantornya ke pihak lain jika tidak menggunakan seluruh *space* yang dibelinya. "Dengan begitu, bisa memperingan cicilannya kepada Bank pemberi KPR," ujar Hidayat lebih lanjut.

Dari segi arsitektur, Graha Niaga II akan menjadi gedung perkantoran pertama di Jakarta yang memiliki desain futuristik hasil rancangan arsitek kelas dunia KOHN PEDERSEN FOX (KPF) dari New York, Amerika Serikat. Dalam merancang Graha Niaga 2, KPF dibantu mitra dalam negeri, yakni ATELIER 6 yang dikenal sebagai kumpulan para arsitek handal Indonesia.

Desain futuristik gedung ini yang menerapkan bentuk masa Parellelogram dengan mahkota yang spesifik, menjadikannya bagai kristal yang mencuat dari dalam bumi. Secara keseluruhan, Graha Niaga 2

Bersama Aburizal Bakrie dan Arifin Panigoro saat peluncuran Graha Niaga 2

merupakan *backdrop* yang indah bagi Graha Niaga. Salah satu kekhasan gedung ini, yang menjadikannya tampak anggun, adalah dinding luarnya yang dibalut kaca biru keperakan dengan sirip-sirip alumunium vertikal. Pemilihan warna ini menjadikan gedung ini seolah menyatu dengan kebiruan langit.

Efisiensi Graha Niaga 2 didukung oleh *design core*-nya, sistem pendingin, dan *traffic circulation* yang dirancang dengan matang. Antara Graha Niaga dan Graha Niaga 2 akan dihubungkan oleh bangunan berstruktur baja yang transparan sehingga berkesan sebagai ruang luar. Gedung penghubung yang disebut "Palm Court" ini antara lain bisa dimanfaatkan untuk *banking hall* dan restoran. Dengan gedung penghubung ini, menurut Ir. Sugeng Purwanto, *Project Exceutive Director* Graha Niaga 2, sirkulasi orang di gedung akan berjalan lancar dan tak perlu terganggu oleh debu serta sengatan matahari.

Tidak seperti gedung perkantoran pada umumnya yang sistem pendinginnya menggunakan AC sentral, Graha Niaga 2 memakai sistem *VRV (Variable Refrigerant Volume)* atau sistem penyejuk ruangan dengan pemakaian yang fleksibel. Sistem ini membuat setiap kantor dapat mengoperasikan sendiri sistem *AC*-nya. Sehingga masing-masing kantor dapat mengefisienkan pemakaiannya sesuai kebutuhan.

Mobilisasi di Graha Niaga 2 ditunjang oleh 15 elevator berkecepatan tinggi di 3 zona yang beroperasi dari B1 sampai *Penthouse*. Ini masih ditambah 1 *VIP elevator*, 2 *service elevator*, dan 4 *elevator* parkir yang beroperasi dari B5 ke lantai 1. Untuk menjamin keamanan, gedung ini menggunakan sistem Otomatis Bangunan yang memungkinkan keamanan gedung dikontrol secara kontinyu selama 24 jam. Sedangkan untuk mengantisipasi bahaya kebakaran, disediakan *splinker* otomatis yang bekerja bila suhu di dalam ruangan mencapai titik tertentu. Juga tersedia *hydran* kebakaran, sistem tanda bahaya manual, lampu darurat dan tangga kebakaran.

Komitmen PT Grahaniaga Tata Utama untuk mewujudkan gedung canggih ini, antara lain ditunjukkan oleh peletakan batu pertama gedung ini pada Januari 1997 yang sesuai jadwal. Graha Niaga 2 diproyeksikan dapat dioperasikan pada Juni 1999.■

HUNIAN EKSKLUSIF DI TENGAH KOTA BERWAWASAN LINGKUNGAN

Terletak di tengah-tengah perumahan paling eksklusif di Bekasi Timur, Taman Bumyagara yang dikembangkan oleh PT Sentosa Birunusa menjadi pilihan utama bagi konsumen yang membutuhkan perumahan dengan aspek kenyamanan dan keterjangkauan sebagai ukuran utama.

Dilihat dari lokasinya, Taman Bumyagara mempunyai keunggulan, yaitu berada di Selatan BekasiTimur di mana tumbuh suatu lingkuangan perumahan yang nyaman dan prestisius. kawasan Selatan Bekasi Timur ini memang direncanakan dengan baik oleh Pemda Bekasi khusus kawasan pemukiman yang nyaman dengan fasilitas umum yang sangat lengkap. Lokais yang dinilai paling baik untuk daerah tempat tinggal di kawasan Bekasi ini juga bisa diakses dari manapun, baik dari jalan tol Bekasi Timur atau jalan umum dari Kalimalang ke Bekasi Timur. Konsep Master Plan Taman Bumyagara adalah menyelaraskan antara kawasan perumahan yang mempunyai sentuhan lingkungan dengan fasilitas-fasilitas lengkap yang dapat dimanfaatkan oleh semua penghuni.

PT. Sentosa Birunusa yang ditangani langsung oleh seorang properti kawakan, Mohamad S. Hidayat mengembangkan kawasan ini seluas 150 ha dengan perencanaan kawasan pemukiman yang dilengkapi dengan fasilitas-fasilitas umum yang dapat memenuhi kebutuhan penghuni. Total unit rumah yang akan

Mohamad S. Hidayat, Dirut PT Sentosa Birunusa

Dadang H. Juhro, Direktur Operasional

Pongki M. Meitono, Direktur Keuangan

dibangun sebanyak 7000 unit, ,ulai dari tipe kecil, menengah, dan besar. Dari total luas lahan, tang dikembangkan hanya 60 persen dari lahan tersebut uyang dibangun untuk fisik dan kaveling rumah. Sedangkan sisanya 40 persen digunakan untuk prasarana lingkungan, jalan dan penghijauan.

Berbeda dengan pola-pola yang dilakukan oleh pengenbang lain, PT Sentosa Birunusa telah melakukan penjualan sejak pertama dikembangkan. Karena sebagian keciol kawasan di take over dari sebuah pengembang, di mana sudah tersedia fasilitas penunjang , mulai dari jalan, kolam renang dan lapangan tenis. lebih-lebih bila fasilitas yang dibangun oleh pengembang lain yang berada di daerah ini telah selesai dibangun semuanya.

Dari konsep arsitektur, Taman Bumyagraha dikembangkan dengan sentuhan aplikasi arsitektur tropis serta sangat fungsional. Terlihat dari penerapan bentuk atap, bentuk sistem penghawaan, sirkulasi udara, dan penggunaan material. Tata ruang dalam bangunan direncanakan sedemikian rupa, sehingga dicapai suatu sistem ruang yagn optimal dan fungsional

Tipe Dahlia 50/96

. Sejumlah fasiliatas umum dan fasilitas sosial yang dapat memenuhi segala kebutuhan konsumen. Mulai dari tingkat bawah, menengah sampai atas. Selain fasilitas yang sudah ada, di kawasan Taman Bumyagara juga akan dikembangkan failitas olah raga lagi berupa Tenis Court, kolam renang, fitness centre, taman kanak-kanak, sarana ibadah, kawasan komersial, rumah sakit, terminal mmini serta sarana transportasi.

Meski terletak di tengah-tengah kawasan eksklusif di Bekasi Timur, Taman Bumyagara juga menyediakan unit-unit rumah kecil dengan harga terjankau. Bayangkan rumah tipe krisan 50/98 berlantai dua hanya seharga Rp 55 juta. Pada tipe ini, pintu masuk untuk tamu dan pintu service dibuat terpisah sehingga membuat kesan rumah

Tipe Gladiol 60/144

Tipe Asoka 36/84

Tipe Chrysant 50T/98

Club House

mewah.

Jangan heran bila transaksi penjualan Taman Bumyagara menunjukkan angka membaik. Mulai dikembangkan 96 lalu, sampai saat ini telah terjual 530 unit rumah, 300 unit diantaranya sudah dibangun dan dihuni oleh 55 kepala keluarga.

Banyak faktor yang membuat kawasan hunian yang dikembangkan oleh PT Sentosa Birunusa banyak disukai. Mulai dari akses yang baik, manajemen profesioanal, serta lingkungan yang tekah jadi. Dari aksesbiliti Taman Bumyagara dapat ditempuh dari tol 4 jalur Jakata Cikampek. Saat ini juga tengah dibangun jalan tol langsung dari Kali Malang ke Bekasi Timur.

Sedangkan dari aspek menejemen Taman Bumyagara dikembangkan oleh profesional berpengalaman dibidang proyek-proyek real estat. Lewat perubahan akte perushaan terakhir, kini duduk sebagai Direktur Utama adalah Asmuadji, mantan Direktur Utama Bank Papan Sejahtera. Dijajaran ini ada juga nama Ir. Hermen Makboel dan Dadang Sukandar.

Di kursi Direksi, nama pemain properti kawakan asal Bandung dan mantan Ketua DPP REI, Moh. S. Hidayat duduk sebagai Direktur Utama. Ia juga dibatu oleh profesional yang telah berpengalaman dalam bidang properti seperti Pongki M. Meitono dan Ir. Dadang H. Juhro. Sejumlah proyek-proyek prestisius banyak lahir dari nama Moh. S. Hidayat dan teman-temannya. Diantaranya adalah Vila Japos, Kota Legenda, Vila Jatinangor, Bumi Ciruas Permai, Bandung Indah Plaza, Graha Niaga serta Ciater Mountain Hot Spring.

Dengan lokasi yang menarik, produk yang spesifikasi dan dikembangkan oleh tangan-tangan dingin berpenglaman, tidaklah mustahil Taman Bumyagara kelak menjadi hunian eksklusif sarat fasilitas yang berada di tengah-tengah pusat kemegahan aktifitas sebuah aktifitas sebuah kawasan eksklusif di Bekasi Timur ■

MENDOBRAK DISKRIMINASI BANK PADA SI KECIL

RIDWAN HISJAM

Berbekal fasilitas izin lokasi 45 hektar, Ridwan kini mengendalikan 23 perusahaan yang sebagian besar bergerak di sektor realestat. Mantan aktivis mahasiswa ITS ini nampaknya tengah naik daun, karena karirnya di berbagai organisasi profesi dan sosial juga cukup menonjol. Mengapa perjalanan karirnya sering mengundang kontroversi?

Tahun 1979, ketika masih duduk tingkat tiga di FT Jurusan Perkapalan ITS, ia sudah mencari uang sendiri dengan berjualan American Books terbitan Grolier. Tiga tahun kemudian, Tatok, demikian nama kecil Ridwan, mendirikan perusahaan realestat bersama sembilan aktivis Dema ITS yang baru keluar tahanan. Mereka diberi izin lokasi 45 hektar di Wiyung, Surabaya Barat. Padahal izin yang paling besar di Surabaya waktu itu hanya 15 hektar, dipegang Ketua REI Jatim, Ir. Soeratman. Saya akui itu memang fasilitas dari pemerintah kepada mantan-mantan aktivis mahasiswa yang mau berusaha, jelasnya.

Ketika proyeknya mulai jalan Ridwan justru hengkang dari Agraparipurna. Ia merasa tidak cocok dengan manajemen yang dikembangkan. Setelah menjual sahamnya kepada Ir. Soeratman, tahun 1983 Ridwan mendirikan PT Gajah Perdhana Indah (GPI). Proyek pertama GPI adalah perumahan Bendhul Merisi Indah seluas 15 hektar dengan jumlah rumah 500 unit. Dua tahun kemudian arek Suroboyo berdarah Bugis ini mendirikan lagi PT Wurat Jati

Asri dan tak lama kemudian bendera perusahaannya bertambah lagi dengan berdirinya PT Surabaya Patriamuda. Kini, di bawah payung Grup Equator, holding company yang ia dirikan bersama Djabah Sukarno tahun 1994, Ridwan mengendalikan tak kurang dari 23 perusahaan realestat. Cakupan usahanya juga mulai merambah bisnis properti non perumahan. Tahun lalu dia men-take over hotel bintang empat yang kemudian diberi nama Hotel Equator. Kini langkahnya semakin jauh, dia menyiapkan pembangunan proyek superblok di Surabaya Barat seluas 13 hektar, yang meliputi pembangunan hotel bintang tiga dan lima, kondominium dan mal. Saat ini dengan bendera Equator Ridwan mulai ekspansi ke wilayah barat. Di proyek Kota Kekerabatan Maja, Lebak, Jawa Barat, yang luasnya 8.700 hektar dia salah satu yang mengantongi izin cukup besar. Meskipun demikian Ridwan menyebut bisnis utamanya tetap RS/RSS. Sampai 1996 sedikitnya 20.000 unit RS/RSS sudah dibangun Grup Equator. Kesibukannya kini makin bertambah dengan jabatannya sebagai Ketua REI Jatim, KADIN, dan Ketua Biro Koperasi Wiraswasta DPD Golkar Jatim. Liku-liku bisnis bapak empat orang anak itu terungkap lewat wawancara dengan Hadi Prasojo dan Joko Yuwono serta fotografer Mita Binarti dari Properti Indonesia. Berikut petikannya.

Kapan mulai menggeluti bisnis dalam pengertian sesungguhnya?

Saya itu sangat dekat dengan tokoh-tokoh Dewan Mahasiswa ITS, seperti Harun Alrasjid dan Mohammad Sholeh. Keduanya sempat ditahan karena gerakan mahasiswa tahun 1977/1978. Nah, ketika keluar penjara tahun 1981 dan kembali ke kampus, oleh Soenandar Prijosoedarmo dan Muhadji Widjaja, Gubernur Jawa Timur dan Walikota Surabaya saat itu, kami diarahkan untuk berwiraswasta. Tahun 1982 saya bersama sembilan aktivis mahasiswa ITS mendirikan PT Agraparipurna yang bergerak di bidang realestat. Waktu itu kita mendapat izin lokasi 45 hektar di Wiyung, Surabaya Barat. Itu sangat besar. Soalnya waktu itu izin lokasi yang terbesar hanya 15 hektar yang dipegang Ketua REI Jatim, Ir Soeratman.

Kenapa pilihannya jatuh pada bisnis realestat?

Kita menginginkan bisnis kita itu jangkauannya jangka panjang. Nah, yang jangka panjang itu kan hanya dua, realestat dan industri. Kami pilih realestat. Sebetulnya terjun dalam bisnis ini kita menghadapi problem ketiadaan dana. Maklum kami kan mahasiswa modalnya hanya semangat.

Lalu apa yang Anda lakukan?

Kebetulan tahun 1982 kita sering berdiskusi dengan almarhum Mas Isman, ayahanda Menpora Hayono Isman. Setelah kita ceritakan semua, dia ternyata mendukung sekali niat kami berwiraswasta. Saat itu juga kami dibuatkan surat pengantar untuk menghadap Cosmas Batubara, Menteri Muda Perumahan saat itu untuk mendapatkan akses pendanaan. Sayangnya kita tidak berhasil karena mencari dana waktu itu memang sangat sulit. Akhirnya kita menggandeng Ir. Soeratman, Ketua REI Jatim ikut dalam proyek ini. Barulah setelah Ir. Soeratman masuk kita bisa bergerak. Tahun 1983 melakukan pembebasan tanah yang saat itu harganya masih Rp 2.250 per meter persegi.

Kok agresif sekali mendirikan perusahaan baru, strategi Anda apa sih?

Setiap memulai usaha baru saya tidak mau berdiri sendiri. Barangkali sendiri juga bisa. Tapi saya usahakan untuk menggandeng teman-teman yang punya keinginan kuat terjun dalam bisnis properti. Dengan bergabung kita bisa saling mengisi dan menutup kekurangan, jadi ada sinergi. Selain itu bisnis properti itu padat modal, saya tidak mungkin pada tahap awal berjalan sendiri meskipun skalanya 5-10 hektar. Anda tahu sendiri saya memulai bisnis ini dari nol. Saya tidak malu mengatakan bahwa saya berangkat dari fasilitas yang diberikan pemerintah. Bagi saya fasilitas ini adalah amanah yang diberikan kepada generasi muda, dan kewajiban saya menjaga amanah tersebut sebaik mungkin. Tanggung jawab saya bukan kepada pejabat tapi kepada Yang Maha Kuasa.

Sekarang kan sudah cukup besar?

Saya tetap tidak mau bergerak sendirian. Sebetulnya saya mampu tapi skalanya tidak bisa besar. Kami saat ini tengah mengembangkan Proyek Driyorejo Menganti seluas 508 hektar. Untuk menggarap proyek itu kami membentuk perusahaan bersama, Konsorsium Pembangunan Perumahan